سلسلة فن قيادة الحياة وتفعيلها

الخطوات الإيجابية للنجاح والتفوق

أ. سليمان الدروبي



- أهمية أن تقول لا
- الطموح يدفع إلى توجيه النفس
- اكتساب الثقة بالنفس



سلسلة فن قيادة الحياة وتفعليها

الخطوات الإيجابية للنجاح والتفوق

- أهمية أن تقول لا.
- الطموح يدفع على توجيه النفس.
- اكتساب الثقة بالنفس.

تأليف

أ. سليمان الدروبي



الطبعة الأولى

2007م - 1428هـ



سليمان الدروبي

الخطوات الإيجابية للنجاح والتفوق / سليمان الدروبي

رقم إيداع (2006/11/2941)

رقم الإجازة لدى دائرة المطبوعات والنشر (2006/11/3606)

❖ تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من قبل دائرة المكتبة الوطنية

ردمك: (ISBN 9957-36-156- 2)

دار الأسرة للنشر والتوزيع

عمان – الأردن - العبدلي – هاتف 5689113 - 6 – 962+

فاكس 4613465 - 6- 962+

ص.ب 927426 – الرمز البريدي 11190 عمان / الأردن

www.alamthqafa.com

E-mail :daralosra @yahoo.com

بسم الله الرحمن الرحيم

المقدمة

النجاح .. التفوق... كلمتان ثمينتان جداً يسعى كل إنسان طموح للحصول عليهما مع أنه ليس الحصول عليهما أمراً ميسوراً بدون عناء.. بل ربما يكلّفان المرء ثمناً غالياً قبل أن يحققهما ولكن الشخص صاحب الإرادة القوية والثقة التامة بالنفس سيظل يكافح ويبذل جهده وطاقاته الفكرية والجسدية والاقتصادية من أجل أن يفوز بهما. وهو أثناء ذلك ربما يفشل ثم يفشل المرء يجب ألا ييأس لأنه لا يأس مع الحياة ولا حياة مع اليأس.

والإنسان ذو الطموح العالي عليه أن يتعلم من أخطائه ومن فشله بأن يعدل من أسلوب تفكيره وتخطيطه بل طريقة تعامله مع المحيطين به من أجل الوصول إلى قمة النجاح.

ومن الأهمية بمكان أن ننوه أنه ثمة فرق بين النجاح والتفوق في الدراسة (نظري) وبين النجاح والتفوق في العمل بمختلف مجالات الحياة(عملي) والنجاح والتفوق في العمل ما يهمنا في هذا الكتاب؛ ولا شك أنه مرتبط بالأشخاص المحيطين بك وهم مختلفو السمات والطباع الشخصية ولذا عليك أن تتقن مهارة الاتصال والتواصل بهؤلاء الأشخاص حتى تخلق منهم فريقاً داعماً ومؤازراً لك في تحقيق رغباتك وأهدافك العليا.

المؤلف

أصول النجـــاح

إن الناس القادرين على تحقيق نتائج متميزة يقومـون دائمـاً بأفعـال معينـة عقلية وبدنية (أشياء داخلية يفعلونها داخل عقولهم، وأشياء خارجية يفعلونها في العالم من حولهم) فإذا قمنا بنفس الأفعال فإننا سـنحقق نفـس النتـائج أو نتـائج شبيهة بها. ولكن هناك عاملاً آخر يـؤثر في النتـائج، وهـذا العامـل هـو ترتيـب الأفعال، الذي يمكنه أن يصنع اختلافاً هائلاً في نوع النتائج التي نحققها.

لا بدّ من ترتيب الأمور لتحقيق النتائج

فترتيب عرض الأشياء يحدد طريقة تسجيلها في العقل، وهذا أشبه ما يكون بالأوامر المعطاة للحاسوب. فلو أنك برمجت الأوامر مرتبة ترتيباً صـحيحاً، فـإن الحاسوب سيستخدم كل قدراته لتحقيق النتيجة الـتي ترجوهـا، وإذا مـا برمجـت الأوامر الصحيحة بنظام مختلف، فلن تحصل على النتيجة لتي ترغب فيها.

ولكنك إذا حصلت على الأرقام الصحيحة والتتابع الصـحيح فـإن القفـل سينفتح في كل مرة، لذا، فأنت في حاجـة إلى التوليفـة الـتي ينـتح بهـا سـردابك، والتوليفات الأخرى التي تنفتح بها سراديب الناس أيضاً.

نحن نتعامـل مـع المـدخلات الحسـية علـى مسـتويين، داخلـي وخـارجي. والنظام هو طريقة ترتيب وحدات البناء التي يتكون منها ما نشعر به من الخـارج وما نصوره لأنفسنا داخلياً.

يمكنك أن تمر بنوعين من الخبرات البصرية. فالأول هو ما تراه في العالم الخارجي، فأنت تمر بخبرة بصرية خارجية. أما النوع الثاني فهو الخبرة البصرية الداخلية .

إن لدينا استراتيجيات، وهي أنماط تصويرية تحقق دائماً نتائج معينة. وقليل منا من يعرفون كيف يستخدمون تلك الاستراتيجيات شعورياً، لذا، فنحن ندخل في حالات متنوعة ونخرج منها معتمدين على نوع الحافز لدينا.وكل ما تحتاج فعله هو أن تكتشف استراتيجيتك، كي تستطيع خلق الحالة التي ترغبها كما تتوقع بالضبط. وأنت في حاجة إلى التمكن من معرفة استراتيجيات الآخرين كي تستطيع أن تعرف بالضبط ما يستجيبون له.

هل هناك أسلوب تنظم به دائماً خبراتك الداخلية والخارجية لإبرام صفقة معينة؟ بالتأكيد هناك، ولعلك لا تعرف هذا الأسلوب، ولكن نفس ترتيب الخبرات الذي يجذبك نحو سيارة معينة يجذبك أيضاً إلى بيت معين، وهناك مثيرات معينة يمكنها – من خلال التتابع الصحيح- أن تضعك على الفور في حالة أكثر إقبالاً على الشراء. ونحن جميعاً لدينا متتاليات نتبعها دائماً لخلق حالات وأنشطة معينة. وعرض المعلومات على نسق شخص آخر يعد شكلاً قوياً من أشكال الألفة. وفي الواقع، إنه إذا تم ذلك بنجاح، فإن تواصلك يصبح لا يقاوم لأنه يحفز تلقائياً استجابات معينة .

ما هي الاستراتيجيات الأخرى؟ هل توجد استراتيجيات للإقناع؟ هل من طرق لتنظيم المادة التي تقدمها لشخص ما وتجعلها لا تقاوم؟. هل هو الحافز؟ الإغراء؟ التعلم؟ نعم بكل تأكيد، ماذا عن الاكتئاب أو السعادة؟ هل من طرق معينة لتصوير خبرتك بالدنيا في متتاليات معينة تخلق هذه الانفعالات؟ نعم بكل

تأكيد، فهناك استراتيجيات للإدارة الجيدة، وهناك استراتيجيات للإبداع، وأنت في حاجة إلى القدرة على اكتشاف الاستراتيجيات التي يستخدمها الآخرون لكي تتمكن من معرفة كيف تعطي الناس ما يريدون.

الحصول على المعلومات الدقيقة للتوصل إلى النتائج

يمكنك تحقيق نتائج أكثر دقة من خلال الحصول على معلومات أكثر صحة ودقة عن كل الأشياء التي يفعلها أحد الأشخاص لتحقيق نتيجة، ومن وجهة نظر مثالية، فإنك لدى تقليدك شخصاً ما سوف تقلد أيضاً خبرته الداخلية، وأنظمته الاعتقادية، ونظامه الأساسي، ومع ذلك، فمن مجرد مشاهدتك أحد الأشخاص يمكنك تقليد قدر كبير من الفسيولوجيا، العامل الآخر الذي يخلق الحالة التي نحن فيها، وبالتالي، أنواع النتائج التي نحققها.

ويعد كل من التعليم والتعلم من المجالات المهمة التي يشكل فيها فهم الاستراتيجيات والنظام فارقاً أساسياً. لماذا "لا يستطيع" بعض الأطفال التعلم؟ هناك سببان، أولهما:إننا غالباً لا نعرف الاستراتيجية الأكثر فاعلية لتعليم شخص أمرا ما، ثانيهما: إن المعلمين نادراً ما تكون لديهم فكرة دقيقة عن كيفية تعليم الأطفال على اختلافهم، ولنتذكر أننا جميعاً لدينا استراتيجيات، وإذا لم تكن على دراية باستراتيجية التعلم لدى شخص ما، فسوف تصادف الكثير من المشكلات في محاولتك تعليمه.

هناك بعض الناس يتهجون الكلمات بطريقة سيئة، فهل ذلك يرجع لكونهم أقل ذكاء ممن يتهجون بطريقة جيدة؟ كلا، فعملية الهجاء السليمة ربما مرتبطة أكثر بترتيب أفكارك، بمعنى كيفية تنظيمك للمعلومات في سياق معين وتخزينها واسترجاعها، وإذا كنت قادراً على تحقيق نتائج متسقة، فإن ذلك

يتوقف على ما إذا كانت نظامك العقلي الحالي يدعم المهمة التي طلبت من عقلك. وقد أظهرت المشروعات البحثية العديدة أن الإنسان في حالة غيبوبة التنويم المغناطيسي يمكنه تذكر الأشياء التي لم يكن قادراً على تذكرها في حالة الوعي.

عصفور في اليد خير من عشرة على الشجرة

وربما يبرر الفاشل انشغالاته بغير أهدافه، بأن الهدف بعيد وأن من الأفضل الآن عدم تضييع الفرص المتاحة في تحقيق أمور أخرى.. ولربما يقول هؤلاء.

إن النجاح سيحقق للإنسان كل أهدافه، أما القبول بالفشل فإنه يتضمن أحياناً بعض المتع التي تخدع صاحبها ليس أكثر.

وعلى كل حال فإن الإخفاق لا يأتي إلا إذا أردناه، تماماً كما أن النجاح لا يأتي إلا إذا أردناه أيضاً.

غير أن إرادة النجاح واضحة، بينما إرادة الإخفاق غامضة، وهي أحياناً تختفي وراء واجهات براقة، كتحقيق بعض الأمور الجانبية، والتمتع ببعض المتع الصغيرة على حساب الأهداف الكبرى..

وهكذا فإن "إرادة الفشل" تتخذ أشكالاً كثيرة، وتختلف طريقتها من شخص لشخص، ولربما يعيش أحدهم كل حياته وهو يستسلم لإرادة الفشل من حيث لا يدري.

وتأخذ إرادة الفشل صاحبها على حين غرة، ومن دون أن يحس أنه قد وقع فعلاً في براثنها، وقد يكون ذلك في صورة التردد، والجبن، والكسل أو تضييع الفرص، وإضاعة الوقت أو الانشغال بالتوافه، وبذل الجهود في غير مواضعها.

وبمرور الزمن يصبح كل ذلك عادة متأصلة في النفس تمنع صاحبها من متابعة وملاحقة الأهداف.

وهكذا فإنه يحقق الفشل الذي أراده مسبقاً!.

وقد يبرر البعض إرادة الإخفاق هذه، بأنه صحيح قد حدد هدفه ولكنه لم يكن من الصحيح أن يموت جوعاً أمام هدفه، حيث إنه بعد أن دخل معترك الحياة، كان عليه أن يقبل بأي عمل يدر عليه مايسد رمقه..

ولكن الذي لا يقبل التبرير هو لماذا يتم تجاهل الهدف بشكل كامل بعد أن يضطر مثل هؤلاء إلى قبول أي عمل يلقونه ولا يعودون يعملون، ولو بشكل غير مباشر، لتحقيق أهدافهم واستثمار جهودهم؟

والغريب أن المبتلي بإرادة الإخفاق يحاول دائماً أن يخفي عن الناس إخفاقه، أو يبدي امتعاضة من تذكيره بأهدافه، وبمرور الزمن ينشأ بينه وبين معارفه اتفاق صامت على عدم تذكيره بإخفاقه، مقابل سكوته هو الآخر عن إخفاقهم.

ولربما يمر وقت طويل قبل أن يقول أحدهم للناس: بأنه كان غارقاً في الأحلام حينما حدد أهدافاً كبرى لنفسه في الحياة. وأن المشكلة كانت في المبالغة في آماله، وليست في الاستسلام لإرادة الفشل، وعدم بذل الجهود اللازمة لتحقيق أهدافه..

أحقاً هناك "إرادة للفشل" تسوق الإنسان الفاشل؟

بالتأكيد: نعم. هناك من يعمل بوحي من إرادة الفشل ولو أنه أجاز لنفسه بأن يحلل دوافعه، وأن يكون صريحاً مع نفسه لاكتشف تلك الإرادة. ولكنه غالباً

ما يتجاهلها فقط.. ومن الواضح أن معالجة إرادة الفشل، لم تتم من خلال تجاهلها، لأن هذه الإرادة، يمكنها أن تؤدي عملها الهدام بكل قوة من دون أن نفطن إليها. ومن هنا فلا يكفي في معالجتنا أن تغض الطرف عنها، وكأنها غير موجودة في الوقت الذي تعمل أنت بوحي منها..

إن الفاشل هو من يجعل جهوده في خدمة إرادة الفشل، وهذا يعني أن المطلوب هو تخليص هذه الجهود من قبضة تلك الإرادة وجعلها في خدمة إرادة النجاح.

وهذا يتطلب أولاً – اكتشاف إرادة الفشل وتميز الأعمال التي يؤديها الشخص بوحي من تلك الإرادة.

ويطلب ثانياً – مواجهة هذه الإرادة، أي عدم الاستجابة لها، وسحب الجهود من تحتها، وتركها تذبل بمرور الزمن.. فعندما تمتنع عن صرف طاقتك في خدمة إرادة الفشل فإنها ستذبل بشكل طبيعي.

ويتطلب ثالثاً – أن تمتنع عن تلك الأعمال التي تختفي وراءها إرادة الإخفاق. فمثلاً، النوم في ساعة العمل، وعدم المساهمة في النشاطات القائمة، بالانشغال بأمور لا قيمة لها، وقتل الوقت بحل جدول الكلمات المتقاطعة، والاهتمام بما لا يضر إهمال، ولا ينفع الاهتمام به، ومطالعة ما لا يرتبط بالحياة من قريب أو بعيد، كل تلك هي أعمال تختفي وراءها إرادة الفشل، ولابد من الامتناع عنها جملة وتفصيلاً.

كيف تحصل على النجاح؟

أنت تعطي الهدف بتفكيرك بالنتائج النهائية التي تحقق بها هذه الأهداف، إذا احتاجت عضلاتك القيام بحركة ما لإعطاء نتيجة معينة، فإن عقلك يوجه هذه العضلات بصورة أتقن وأدق بكثير من استطاعتك "بتفكيرك الذهني"، وإذا احتجت لأي أفكار فإن عقلك سوف يؤمنها لك.

يجب عليك أن تزود الهدف. يجب أن تضع هدفاً يستطيع أن ينشط آليتك الخلاقة. يجب أن تفكر بالنتيجة النهائية كاحتمالية حاضرة الآن. احتمالية تحقق الهدف. يجب أن ترى الهدف بوضوح حتى يصبح حقيقة لدماغك وجهازك العصبي. حقيقة لدرجة المشاعر نفسها تستدع وبنفس الصورة تحصل فيما لو حققت الهدف على أرض الواقع.

وما هو الشعور بالقلق؟ وماذا يحصل عندما تقلق من احتمال حصول نتائج غير مرضية في المستقبل؟.

إننا نختبر العواطف ذاتها مسبقاً، والتي ستحصل أيضاً فيما إذا أخفقنا وحصلنا على النتيجة الغير مرضية.

إننا نتصور الفشل لأنفسنا مسبقاً، ليس بصورة غامضة وغير واضحة أو بعبارات عامة مبهمة – بلا جلاء وتفصيل كبير. ونكرر تصورات الفشل لأنفسنا. ونعود بذكرياتنا نبحث ونطلق صور الفشل الماضية.

إن دماغنا وجهازنا العصبي لا يستطيع أن يعرف الفرق بين الخبرة الحقيقية الواقعية والأخرى التي تصورت بجلاء ووضوح. عقلنا يعمل دائماً ويستجيب برد فعل متناسب مع البيئة والحوادث أو الظروف والأحوال. المعلومات الوحيدة

التي تخص المحيط، الحوادث أو الأحوال تتوفر للعقل من خلال ما تعتقده أنت – عقلك الظاهر – انه حقيقة تخص هذه الأشياء.

وعليه، إذا فكرنا بالفشل وتمسكنا به، وباستمرار تصورنا الفشل لأنفسنا بتفاصيل واضحة حتى يظهر كأنه "حقيقة" لجهازنا العصبي، فإننا سنختبر المشاعر التي تصحب الفشل الموضوعي غير متخيل.

من جهة أخرى، إذا احتفظنا بهدفنا الإيجابي بعقلنا، وتصورناه لأنفسنا بجلاء ووضوح حتى نجعله لك حقيقة، وفكرنا به من وجهة أنه حقيقة واقعة جاهزة، فإننا سنختبر مشاعر الفوز: الثقة بالنفس، الشجاعة، والإيمان أن النتيجة ستكون حسب رغبتنا وأهدافنا.

اضبط آليتك الخلاقة للنجاح

إذا كان هنالك سر بسيط وحيد لعمل آليتك الخلاقة الباطنة. فهذا هو: استدعي، اقبض على، استحضر شعور الفوز والنجاح، عندما تشعر بالنجاح والثقة بالنفس، فإنك تعمل بنجاح. وعندما يكون هذا الشعور قوي، فانك لن تخطئ أبداً. إن "شعور الفوز والنجاح" لن يجعلك ناجحاً، ولكنه إشارة إلى أنك تسير في طريق النجاح.

أنه مثل ميزان الحرارة، الذي لا يسبب الحرارة في الغرفة، بل يقيسها. وأنك تستطيع أن تستعمل هذا الميزان بطريقة عملية جداً، فعندما تحصل وتختبر شعور الفوز والنجاح، فإن آليتك الداخلية تسير في طريق النجاح.

الأسهل والأكثر فعالية وتأثيراً هو أن تحدد ببساطة هدفك أو النتيجة النهائية المطلوبة. تصورها بنفسك بوضوح وجلاء.

هكذا فإنك تكون مستعملاً لقوى عقلك. فآليتك الباطنية الخلاقة تضبط وتركز للنجاح: بتوجيهك وهدايتك وبالحركات العضلية الصحيحة وتعديلها حسب الضرورة، وتزويدك بالأفكار الخلاقة المبدعة، والعمل بأي شيء ضروري أو السير بأي طرق تحقق وتنجز الهدف.

كيف يعمل الشعور بالفوز والنجاح؟

ذاكرة الإنسان تعمل مثل الآلات الحاسبة بواسطة البيانات المخزنة، وتتذكر الأعمال الناجحة وتكررها. تعلم المهارات بصورة كبيرة هو نوع من ممارسة الخطأ والصواب حتى يتم تسجيل عدد من الأفعال أو الضربات الصحيحة في الذاكرة.

إن غاية التمارين بأنواعها المختلفة، العمل على إصلاح الأخطاء المتكررة باستمرار، حتى تحصل على درجة عالية من الأفعال والضربات الصحيحة المسجلة في ذاكرتنا، ونكرر التجربة أو التمرين بنجاح.

عند الحصول على نموذج ناجح من العمل، فإن عمل النموذج الكامل من البداية إلى النهائية ليس فقط خزن في الذاكرة الواعية الظاهرة، لكن في عقلنا الباطن، في أعصابنا وأنسجتنا.

العقل يعمل ليلاً ونهاراً. بطريقة غير معروفة للإنسان، العقل يستمد من قوى الذكاء اللانهائي القوة التي يحول بها رغباته لما يعادلها ويطابقها مادياً، مستعملاً دائماً الوسائل الأكثر عملية للحصول على هذه النتيجة.

إنك لا تستطع أن تسيطر كلياً على عقلك، ولكنك تستطيع باختيارك أن تمده بأي خطة، أو رغبة، أو هدف ترغب في تحويله إلى شكل واقعي.

والعقل هو الطريق الواصل بين العقل الإنساني المحدود والعقل اللانهائي الغير محدود. إنه الأداة التي بواسطتها يستطيع الشخص أن ينهل بإرادته من نعم وقوى العقل اللانهائي.

والعقل يحوي الأسلوب السري الذي بواسطته تعدل المنبهات العقلية وتحول إلى ما يعادلها روحياً. إنه الواسطة التي تنقل بها الصلاة والدعاء إلى المنبع الذي يجيب الصلاة والدعاء. والعقل الباطن هو واسطة الاتصال بين العقل المفكر لظاهر للإنسان والعقل اللانهائي.

بعض حقائق الفشل

أولاً: ليس للفشل سبب واحد.. بل مجموعة أسباب، تماماً كما أنه ليس للنجاح سبب واحد.. بل مجموعة أسباب. فبقدر ما خلق الباري (عز وجل) من أسباب للنجاح، فقد خلق أسباباً أخرى للفشل. كما أن لكل ناجح سلم نجاحه الخاص به، كذلك فإن لكل فاشل حفرة فشله الخاصة به.. كما لا ينجح الناجحون كلهم لعلة واحدة، فكذلك لا يفشل كل الفاشلين لعلة واحدة.

ثانياً: للفشل أسباب رئيسية، وأخرى فرعية، ومن أراد النجاح فلابد من أن يتجنب الرئيسيات ليسهل عليه تجنب الفرعيات بعد ذلك.

ثالثاً: هنالك قائمة بأسباب الفشل الرئيسية، وهي مستوحاة من دراسة حياة أكثر الفاشلين، وهي تنفع الذين يريدون تجنب الفشل، كما تنفع الذين فشلوا بالفعل ويرغبون في معرفة سبب ذلك لكي يمكنهم تجنبه فيما بعد.

النواقص الموروثة

الذين يولدون مع نقص حقيقي في قدراتهم الذهنية، لا يمكن فعل شيء لهم إلا أن يمكن التغلب على هذا الضعف بالاستعانة بقدرات الآخرين. وهذا السبب هو الوحيد الذي لا يمكن للشخص ذاته معالجته بسهولة.

فقدان أهداف محددة في الحياة

لا أمل في النجاح لمن لا يملك هدفاً مركزياً لحياة أو هدفاً مرحلياً يسعى إليه، ولذلك فإن نسبة كبيرة من الفاشلين هم ممن لم يكونوا يملكون أي هدف يريدون الوصول إليه.

فقدان الطموح الذي يدفع إلى توجيه النفس إلى ما هو أفضل من الواقع الحاضر

لا أمل للشخص اللامبالي الذي لا يرغب في التقدم في الحياة، وليس مستعداً لبذل الجهد في سبيل ذلك.

فقدان التعليم الكافي والتربية الصالحة

يمكن التغلب على هذه العقبة بسهولة نسبية. فلقد أثبتت التجارب أن أفضل الأشخاص تربية وتعليماً هم من الأشخاص العصاميين الذين صنعوا أنفسهم بأنفسهم، وتعلموا ذاتياً، فالمتعلم يتطلب أكثر من الشهادة المدرسية أو الجامعية، فالمتعلم هو الشخص الذي تعلم كيف يصل إلى ما يريد في الحياة من دون خرق حقوق الآخرين. والتربية والتعليم لا يتكونان من المعرفة فقط بل من كيفية تطبيق المعرفة. فالأشخاص لا يتلقون أجراً مقابل ما يعرفون بل مقابل ما يفعلون بما يعرفونه.

فقدان الانضباط

يأتي السلوك من ضبط النفس، وهذا يعني أنه يتعين على من يريد النجاح أن يسيطر على عاداته السيئة، وقبل أن ينجح في السيطرة على ظروفه يجب أن ينجح في ضبط نفسه، وتعد هذه أصعب المهمات التي يواجهها الإنسان.وإذا لم تنجح في غزو نفسك وترويضها، فإن النفس سرعان ما تصبح عدوة لك بمقدار ما تكون صديقة لك.

تأجيل الأمور والمماطلة فيها

ويعد هذا من أحد أكثر أسباب الفشل شيوعاً، وهو يرافق كل شخص فاشل تقريباً. فمعظمنا قد يفشل لأننا ننتظر "الوقت الملائم" لنبدأ عملاً مفيداً. لكن الانتظار الطويل خطأ ولا يوجد ما يعرف بالوقت الملائم، ولذلك يجب البدء في أي وقت، وستتوفر الوسائل الأفضل مع مرور الزمن.

عدم المثابرة في الأعمال

معظمنا يبدأ بدايات جيدة، لكننا لا نصل إلى نهايات جيدة مماثلة، لأننا لا ننهي كل ما بدأنا، وبالإضافة إلى ذلك فإن معظم الناس ينزعون إلى الاستسلام عند أولى علامات الفشل، لهذا لا يوجد بديل عن المثابرة، والشخص الذي يجعل المثابرة نصب عينه، يكتشف أن الفشل هو الذي يتعب في النهاية ويرحل عنه، لأنه لا يستطيع التكيف مع المثابرة.

الطمع في الحصول على شيء مقابل لا شيء

إن نزعة "المقامرة" تدفع الملايين إلى الفشل، والبرهان على ذلك حالات الإفلاس الكثيرة التي تنتج من المقامرة في أسواق الأسهم.

التردد في اتخاذ القرار الحسم

كل الرجال هم الذين يتخذون قراراتهم بسرعة، ولا يغيرون تلك القرارات إذا تطلب الأمر ذلك إلا ببطء شديد، أما الفاشلون فهم على العكس يتخذون قراراتهم ويغيرونها بسرعة.

الخطأ في اختيار شريك الحياة

ويعد هذا أكثر مسببات الفشل، لأن الزواج يجمع بين شخصين وإذا لم تكن العلاقات منسجمة فلا بد من أن يتبعها الفشل الذي قد يكون مصاحباً للبؤس والشقاء والتعاسة، فيدمر الطموحات.

الحذر الزائد

إن الشخص الكثير الحذر الذي يخاف دائماً من الإقدام على الأعمال، لا يصل إلا على البقايا بعد إقدام الآخرين على قبض الفرصة السانحة. وهذا الحذر الزائد يماثل في سوئه التهور. وكلاهما من الحالات المتطرفة التي يجب تجنبها، والحياة نفسها مليئة بعناصر الصدفة والفرص السانحة.

الخطأ في اختيار شركاء العمل

وهذا من أكثر مسببات الفشل خاصة في مجال إدارة الأعمال، وتسويق الخدمات الشخصية، إذ يجب على الإنسان أن يتوخى العناية الفائقة في اختيار رب العمل ليكون ملهماً. ذلك لأننا ننزع إلى الاقتداء بأولئك الذين نكون على صلة قريبة بهم، ولذلك فإن عليك اختيار رب عمل يستحق أن تقتدي به وتحاكيه.

الخطأ في اختيار المهنة

لا يمكن لأي شخص أن ينجح في مهنة لا يحبها، وأهم خطوة في مجال تسويق الخدمات الذاتية هي اختيار مهنة تكرس لها نفسك بكل مشاعرك.

عدم تركيز الجهود

لا يمكن أن نفعل كل الأشياء في وقت واحد، وهذا نادراً ما يكون أمراً جيداً، لذلك لا بد لمن يريد النجاح أن يركز جهوده في رف واحد محدد.

التبذير في الإنفاق

من الواضح أن المبذرين لا ينجحون، لذلك لا بد من تكوين عادة التوفير المنظم بوضع نسبة محددة من المدخول جانباً وادخار الزائد عن الحاجة دائماً، والمال المدخر يعطي صاحبه الشعور بالأمن والشجاعة عند المساومة، ومن دون المال يكون على الشخص أن يقبل كل ما يعرض عليه، وأن يشعر بكثير من الامتنان لذلك.

العجز عن التعاون مع الآخرين

إن الكثيرين يخسرون فرصهم في الحياة بسبب هذا العيب أكثر من كل الأسباب الأخرى مجتمعة، وهذا عيب لا يمكن لأي رب عمل تحمله عند الموظفين.

الحصول على مركز لم يكتسب بفعل الجهد الذاتي

وهذا ينطبق على أولاد الأغنياء ممن يرثون مالاً لا يستحقونه ومراكز لم يبذلوا الجهد لها. والسلطة في يدي شخص لم يكتسبها بالتدرج غالباً ما تكون قاتلة للنجاح، كما أن الثراء السريع أكثر خطراً من الفقر.

الخيانة في الأمانة

لا يوجد بديل عن الصدق والأمانة، ويمكن لأي شخص أن لا يكون صادقاً أو أميناً وأن ينجح، ولكنه حتماً سيكون نجاحاً مؤقتاً، لكن لا أمل للشخص الذي يتعمد أن يكون غير صادق وغير أمين، فسرعان ما تلاحقه ذنوبه ويدفع الثمن خسارة في سمعته وفقداناً لحريته.

الاعتماد على التخمين بدل التفكير

معظم الفاشلين يعانون من معرفة الحقائق التي يمكن بواسطتها التفكير بدقة، وهكذا يفضلون العمل بالآراء المستندة إلى التخمين بدل الاعتماد على التفكير والتأمل.

اكتساب الثقة بالنفس

الثقة بالنفس تعد من الأمور التي يمكن اكتسابها. غير أن الثقة بالنفس لا تعني أنك بحاجة إلى أن تتباهى وتستعرض ما لديك من طاقة إيجابية مفرطة. إن بعضاً من أنجح الأشخاص وأكثرهم ثقة بأنفسهم ممن نعرفهم لديهم قوة داخلية هادئة من النادر أن تظهر بصورة معلنة. والثقة بالنفس تنشأ بشكل أساسي من المزج بين اتجاه إيجابي وفعل إيجابي كذلك، فالاتجاه والفعل يشتملان كلاهما على قوة الاختيار.

فبإمكانك كل يوم أن تأخذ خياراً واعياً بأن تفكر بطريقة أكثر إيجابية، وكذلك بإمكانك أن تختار بين اتخاذ إجراء إيجابي وعدم القيام بذلك. ومن هنا نصل إلى أن هناك علاقة مباشرة بين اتجاهك وما تتخذه من خيارات في آخر الأمر.

علاقة الثقة بالنفس بالنجاح

الثقة بالنفس لها علاقة كبيرة بنجاحك وبقدرتك على الحصول على ما تريده. ومثلما تدرك على الأرجح، فدرجة الثقة بالنفس من الممكن أن تتغير بسرعة. في واقع الأمر، فإن ثقتك بنفسك توضع كل يوم في اختبار عسير.

إن عدم الثبات وتذبذب درجة الثقة بالنفس من الممكن أن يجعلك قوياً وإيجابا في أحد الأيام، ولكنك ستجد نفسك في اليوم الذي يليه في تشوش تام وفوضى كاملة. ولكي تقاوم هذا الأمر بشدة، دعنا نلق نظرة على بعض الاستراتيجيات العملية التي سوف تساعدك على زيادة وتفعيل ثقتك بنفسك.

اقرأ التراجم والسير الذاتية الملهمة

اقرأ كتباً ومقالات ومجلات. قم بعمل ملف خاص لك تجمع فيه تلك القصص التي تهمك أكثر من أي شيء آخر. قم بتسجيل الأفلام التسجيلية التليفزيونية المتميزة. استمع إلى أشرطة الكاسيت أو شاهد أشرطة الفيديو. اذهب إلى السينما لمشاهدة الأفلام السينمائية، فسوف تجد فيها الكثير من القصص الرائعة.

حاول أن تعرف عن أشخاص بدءوا من الصفر أو واجهوا عقبات شديدة ولكنهم وجدوا رغم ذلك وسيلة للفوز. وتذكر أن قدراتك تفوق بكثير مستوى أدائك الحالي. إن الحياة الخالية من التحديات هي مجرد وهم، ومن ثم فعليك أن تقبل حقيقة أنك ستواجه شيئاً من تقلبات الزمان، شأنك في ذلك شأن الجميع وأن ثقتك بنفسك سوف تزداد عندما تقبل تحديات الحياة بشكل فعال ومفعم بالنشاط بالطبع لن تفوز في كل تحد تواجهه. ولكن في ظل الثقة بالنفس والاتجاه السليم، فسوف تفوز في عدد كبير جداً منها.

أحط نفسك بمن يستطيعون مساندتك على نحو ممتاز

من المفيد جداً لك أن يكون لك العديد من الأشخاص المحيطون بك والذين يساندونك أفكارك واهتماماتك، لما لذلك من فائدة في إعطاءك دفعة معنوية.

اضغط على نفسك لتحقيق أهدافك قصيرة المدى

ليست هناك وسيلة لبناء الثقة أفضل من إنجاز الأمور. اعمل على إيجاد مناخ من الإنجاز كل أسبوع. ركز على أهم ثلاث أهداف بالنسبة لك. قم كل يوم بعمل شيء يقربك من إنجاز مشروع أو إتمام صفقة أو تقوية علاقة مع أحد ما. لا تسمح للآخرين أو لأي شيء بتشتيت انتباهك أو بمقاطعتك. من خلال القيام بذلك سوف تتخلص من مشاعر الذنب والفشل. قم بخطوة صغيرة في كل مرة.

تأكد من أن أهدافك واقعية. إن رفض الذات من الممكن أن يدمر ثقتك بنفسك، لذا لا توبخ نفسك عندما لا تسير الأمور كلها كما خططت لها. كن مرناً. وعندما يقول لك الآخرون "لا"، لا تأخذ المسألة على محمل شخصي، وتقبل حقيقة أنك بحاجة إلى أن تخسر في بعض الأحيان قبل أن يمكنك الفوز.

عامل الإيمان

لقد أظهرت الدراسات الحديثة أن السعادة مرتبطة بصورة واضحة بمدى ثقة الإنسان بنفسه، والإنسان بطبعه يجد مصدراً هائلاً للغبطة والثقة بنفسه في وجود صلة إيمانية قوية بينه وبين ربه. ابحث عن هذه الصلة داخلك وقم بتقويتها إلى أقصى قدر ممكن.

تذكر أنه لا يمكن تغيير أسلوبك

لا يمكنك تغيير أسلوبك الغالب. وقد تسير على هذا الأسلوب ما حييت. وقد تتغير وتتحول إلى طرق أخرى عديدة، إلا أن أسلوبك الغالب هو جزء جوهري من شخصيتك، وسيستمر طيلة حياتك، ولحسن الحظ وكما ذكرنا مراراً وتكراراً ليس هناك أسلوب أفضل من الآخر، ولا بأس أن يكون أسلوبك أياً من هذه الأساليب.

شخصيتك لا تتركز في أسلوبك فقط. أن أسلوبك هو جزء أساسي ومهم من شخصيتك، ولكنه مجرد جزء منك، أسلوبك ما هو إلا جزء من شخصيتك التي تشتمل على أشياء أخرى. مثل معتقداتك التي تعتنقها، وقيمك التي تلتزم بها، والأهداف التي تسعى إليها، والعلاقات التي تقيمها، والمميزات التي تنفرد بها، وغير هذا الكثير والكثير. ومن الواضح أن فهم أسلوب الآخرين لا يعني معرفة كل شيء عن شخصياتهم، فلا تنس أن كل شخصية تقابلها هي أعمق من أسلوبها فقط.

إنك مختلف عن غيرك ممن لديهم نفس أسلوبك

إن الأشخاص الذين يشتركون في أسلوب واحد يتشابهون مع بعضهم البعض بطرق عدة، ولكنهم لا يكونون متطابقين، وكما هو الحال مع أوراق شجرة البلوط فإن الأشخاص الذين يشتركون في أسلوب ما يتباينون في تشابههم، وبمجرد أن تفكر في الأشخاص في إطار أسلوب ما، ستجد أن الفروق بينهم صارخة.

التقبل هنا يعني تقدير قيمة الأسلوب ، ولا يعني ذلك قبول ما فيه من أوجه قصور. وفي ظل عقلية التقبل، يمكن لكل منا أن يقدر القيمة الجوهرية لكل

أسلوب، ويمكنك أن تولى اهتماماً متوازناً للسلبيات والإيجابيات، وعندما تكـون شخصاً متقبلاً للأساليب الأخرى، وتلاحظ ما بهـا مـن عيـوب، فلـن تتجاهـل وتتغاضى عن السلوك وحسب بل وفي نفس الوقت لـن أنظـر إليـه بشـكل غـير عادل.

وعلى الجانب الآخر للتقبل، نجد عقلية النقد. أن الناس يميلون إلى التحول السريع من إدراك التنوع إلى مفاهيم الفوقية والدونية، ومن الصعب أن تنظـر إلى الاختلافات البشرية دون النظر إليها من منظور الأسوأ والأفضل، وإذا لم يجتهـد المرء في أن يكون موضوعياً؛ فإنه غالباً ما يميل إلى التركيـز علـى أقـل الخصـائص جاذبية في أساليب الآخرين، ومثل هؤلاء يسمحون للأمثلة السيئة، لا الجيدة، أن تشكل انطباعاتهم عن أسلوب آخر، كمـا أنهـم ينظـرون إلى الاختلافـات وفقـاً للقواعد الخاصة بأساليبهم كما سينظرون إليها على أنها عيوب، وبالتـالي فـإنهم غالباً ما ينتقصون ويحطون ويستهزئون مـن الأسـاليب الأخـرى، ولا يمثـل هـذا وسيلة لإقامة العلاقات.

ومع هذا، يمكن لكل منا ببذل الجهـد أن ينظـر إلى أسـاليب الآخـرين مـن منظور عقلية التقبل، بل والتقدير، ويمكننا أن ندرك كم ستكون الحيـاة رتيبـة لـو أننا جميعاً على نفس الأسلوب، ولاشك أن هذا التنوع هو ما يضفي للحياة نكهة خاصة، وبوسعنا أن نشعر بالامتياز لأن الآخرين يستمتعون بفعل بعض الأشـياء مما لا نحب فعله ولسنا نجيده، وعندما نتقبل أساليب الآخـرين ونقـدر إيجابياتهـا؛ يمكننا أن نبني علاقات بناءة مع آخرين ممن يختلفون عنا تماماً، ولذلك فإنك وأنت تقرأ هذا الوصف لكل أسلوب ينبغي أن تبذل جهوداً واعية نحو التعامل مع كـل أسلوب بنوع من التقدير.

التحليليون

إن هذا الأسلوب يسمى الأسلوب التحليلي. والأشخاص في هذا الأسلوب يجمعون بين الكبت العاطفي الشديد والسلوك التوكيدي الأقل من المتوسط. والأسلوب التحليلي هو من أكثر الأساليب ميلاً إلى المثالية، فالشخص التحليلي يريد أن يكون صائباً، وهناك بعض الأساليب التي تميل إلى التسرع التأني في معالجة الأمور فمثلاً ينصح أحد مستشاري الإدارة المشهورين قائلاً "استعد، أطلق ثم صوب" ومثل هذه النصيحة لا تروق لأي شخص تحليلي، تقبل الترك لإصابة الهدف تجد التحليليين ينصحونك بقولهم:"دعنا نفعل الصواب، حتى لا نضطر لتكراره" وهم يضعون معايير عالية للغاية كما أن لديهم الاستعداد لاستهلاك وقتاً أطول من أجل الوصول إلى هذه المعايير وتجاوزها.

ويتمسك التحليليون بالتفاصيل، وذلك لأنهم يعتقدون أن الاهتمام الشديد بكل جانب من جوانب المشروع، مهما كان صغيراً، يكون له دوره في النتيجة النهائية.

الأسلوب التحليلي أكثر الأساليب نزوعاً للنقد

انطلاقاً من نزعة التحليليين المثالية تراهم يقسون كثيراً عل أنفسهم وعلى الآخرين، والمعايير الصارمة التي يضعونها تجعلهم يميلون إلى الاقتصاد في الإطراء وتعبيرات المدح، ولا بد من أن يحرص التحليليون على عدم الانسياق وراء هذه النزعات؛ وذلك لأنه من المحبط أن تعمل مع شخص كثير النقد، وقليل الإطراء.

ويتميز التحليليون بالمنهجية والتنظيم الجيد، وعلى أحسن الأحوال يميلون إلى إجراء عمليات ذات فاعلية شديدة من شأنها أن تسفر عن نتائج مبهرة

ومستمرة، ما في أسوأ أحوال الأسلوب التحليلي، فإن نزعته المنهجية قد تؤدي إلى بيروقراطية اللوائح المبالغ فيها، كما قد تؤدي إلى أسلوب عقيم في التفكير.

ومثل هذا الأسلوب يتوق إلى البيانات، فكلما زادت البيانات، كان هذا أفضل، وعندما تجد شخصاً تحليلياً ينجح في تحويل البيانات إلى معلومات مفيدة، يمكنك فهم حقيقة المقولة القديمة التي تقول "المعرفة قوة".

وعند مواجهة الأخطار، يميل التحليليون إلى التعقل، والعديد منهم يخاطرون مخاطرات محسوبة غير أن منهم من يعزف حتى عن هذا. وكقاعدة، فالتحليليون يفضلون – أن يكونوا آمنين على أن يأسفوا على ما فعلوا. ولا تنتظر من الأشخاص المتعقلين أن يكونوا شجعاناً في عملية اتخاذ القرار فهم يريدون أن يتأكدوا من أن قرارهم سليم. ولكن هذا التأكد ليس ممكناً ويقوم التحليليون بجمع أقصى قدر ممكن من المعلومات، وحتى مع هذا، فقلما يكون هناك معلومات كافية لجعلهم يرتاحون إلى اتخاذ قرار ما ، وهم يحاولون الموازنة بين الاختيارات والتي عادة ما تتضمن أشياء لا يمكن التكهن بها، ونتيجة لهذا غالباً ما يعاني التحليليون من اتخاذ القرارات، ومنهم من يشعر حتى بوطأة اتخاذ قرار بسيط مثل الوجبة التي سيطلبها عند تناوله الطعام خارج المنزل.

التحليليون يميلون للعزلة

أنهم يتركون الاجتماعات الكبرى والحفلات الاجتماعية إذا أمكن هذا، وهم يفضلون البقاء بالمنزل وقراءة كتاب ما ، كما أنهم قلما يرتبطون بالجماعة والشخص التحليلي عندما يكون لديه مكتب، فعادة ما تراه متواجداً فيه.. ومن المحتمل أن تجد بابه مغلقاً. ومثل هذا الشخص لابد من دفعه إلى الإدارة من خلال تفقد أحوال العمل، وفي حقيقة الأمر فإن أصحاب هذا الأسلوب يميلون

إلى العمل بمفردهم على العمل مع الآخرين بإخلاصهم عندما تسوء الأمور وبالرغم من أن أصحاب هذا الأسلوب لا يظهر عليهم النزعة إلى الاختلاط بالناس فإنهم غالباً ما يبذلون قصارى الجهد للتأكد من معاملة موظفيهم بالعدل، وذلك في المواقف الصعبة.

لغة الجسد عند التحليليين متواضعة

فهم يمشون ببطء كما أنهم يسترخون على كراسيهم حتى عندما يطرحون وجهة نظر، وهم لا يؤمنون كثيراً، وإذا فطر تكون إيماءاتهم بسيطة وأقل وتوكيداً مما هو معروف، كما أنه لا يعرف، عنهم أنه يستخدمون الاتصال بالعين وتعبيرات الوجه بشكل كبير، وهو يميلون إلى الزي المحافظ، وإذا كان لديهم مكتب فهم يفضلون أن يكون تصميم عملياً.

والشخص التحليلي هو الأكثر هدوءاً بين ذوي الأساليب الأخرى، فقليلاً ما تجده يتكلم مقارنة بغيره باستثناء ما إذا كان يسهب في تفصيل ممل عن موضوع ما. وعندما يتحدث الشخص التحليلي يكون صوته منخفضاً وسرعة حديثه بطيئة، وتكون تغيرات طبقة صوته قليلة، وأشخاص هذا الأسلوب يحبون أن يدرسوا الأمور من جميع جوانبها قبل أ يتحدثوا وهم لا يتوقفون عن التفكير حتى عندما يتحدثون فتراهم يتصفحون أذهانهم بحثاً عن الكلمة أو العبارة المثلى التي تنقل ما يريدون بشكل صحيح، ومع تفكيرهم فيما يقولون أثناء حديثهم، تراهم كثيراً ما يقاطعون أنفسهم في وسط الجمل ويبدؤون الحديث عن فكرة جديدة طرأت لهم – وهذه الخصلة غالباً ما تربك المستمعين، ومن السهل أن تعرف الأسباب التي تجعل هؤلاء الأشخاص يميلون إلى تفضيل الاتصال بالكتابة على الاتصال بالكلام.

التحليليون لا يفصحون عن مشاعرهم

فقد يتأثرون بموقف ما كأي شخص آخر، ولكنهم غالباً ما يتحدثون عن الحقائق المتعلقة بالموضوع لا عن مشاعرهم تجاهه وغالباً ما يصعب على الناس فهم التحليليين؛ أنهم يظهرون قدراً ضئيلً جداً من العواطف، وأحياناً ا يكون هناك تباين بين الشخص التحليلي ومشاعره، حيث يعلو صوت عقله بحيث لا يستطيع سماع صوت فطرته.

ويحاول التحليليون تجنب النزعة العاطفية المتصلة بمواقف الخلاف، وعندما تسيطر العواطف على الآخرين، يلجأ التحليليون إلى عقولهم ويصبح لديهم انفصال عاطفي، وهؤلاء يفترضون أن الأسلوب المتعقل سوف يهدئ المواقف الساخنة ولكن غالباً ما يقع العكس.

وعندما نتحدث عن التعامل مع الوقت، نجد أن الشخص التحليلي هو مزيج غريب، فهو يميل إلى الانضباط في الاجتماعات ولكنه يتأخر في الوفاء بالمواعيد النهائية، ومن السهل أن نعرف السبب في هذا، فسعى التحليليين إلى الجودة التامة يجعلهم يضعون معايير، مبالغاً فيها، وفي نفس الوقت تراهم يؤدون الأشياء ببطء وتفكير أكثر من غيرهم، فهم يدرسون خيارات أكثر، ويبحثون في كل خيار بشمول على غير العادة، وعند الانتهاء من البحث، يأخذون وقتاً أطول من المعتاد في الوصول إلى قرار، وكل خطوة في تحريك التحليليين تكون أبطأ من الأساليب التي تتسم بسلوك توكيدي أكبر.

الودودون

وهذا نوع آخر ويؤدي الأشخاص الودودون المهام بأسلوب أقل توكيداً من المتوسط واستجابة أكثر من المتوسط.

التحليليون والودودون يشتركون في نفس القدر من التوكيدية ولذلك هنا أوجه تشابه عديدة بين هذين الأسلوبين، والاختلاف بين هذين الأسلوبين إنما هو في مقدار الاستجابة؛ فالشخص الودود يظهر عاطفة أكثر بكثير من الشخص التحليلي، ويرتبط هذا الفرق بالعديد من الفروق السلوكية بين هذين الأسلوبين.

الشخص الودود يفوق الأساليب الأخرى في الغالب

يكون عضواً في فريق فهو عادة ما يفضل العمل مع الآخرين وخاصة في المجموعات الصغيرة أو مع شخص آخر، وهو لا يسعى للأضواء وقلما يدخل في مصادمات ذاتية مع الآخرين كما أنه قلما يسعى لسلطة؛ وذلك مقارنة بالأشخاص الأكثر توكيداً، ويمكن لأشخاص هذا الأسلوب أن يكونوا ماهرين في تشجيع الآخرين على بسط أفكارهم، كما أن لديهم مهارة في تقدير قيمة مهارة الآخرين.

وكنتيجة لصراحتها بشأن آراء الآخرين أحياناً ما يكون بمقدورها تشجيع أفكار قيمة لشخص آخر يسرع الآخرون إلى التشكيك فيها، والأشخاص أصحاب هذا الأسلوب يميلون إلى التأليف بين الأفكار بما يجعل جميع الأطراف يؤيدونها تأييداً حقيقياً.

ومما يدعم نجاح الأشخاص الودودين كأعضاء فريق هو سخاؤهم بالوقت، فإذا ما طلب زميل النصح أو المساعدة من زميل له — من الأشخاص الودودين— تراه يترك ما يفعل ويتفرغ لمساعدته، ومثل هؤلاء غالباً ما يتطوعون بالقيام بالأنشطة غير الجذابة والبعيدة عن الأضواء وذلك نيابة عن الفريق، وبسبب قيامهم بالأعمال البعيدة عن الأضواء هم الجنود المجهولون للعديد من جهود

الفريق، وإذا كان هذا الإيثار بناءً في الغالب إلا أن أشخاص هذا الأسلوب قد يبالغون في هذا، بحيث يفشلون في الوفاء بالتزاماتهم في المواعيد المحددة.

والأشخاص الذين يندرجون تحت هذا الأسلوب يدعمون ما لديهم من ود بالتعاطف؛ فهم يهتمون بشكل عام بسماع مخاوف الآخرين أكثر من اهتمامهم بالتعبير عن مخاوفهم، كما أن لديهم حساسية خاصة تجاه مشاعر الآخرين، وعندما يتطلب الأمر تعاطفاً، تجد ذلك يظهر على وجوههم وفي نظراتهم وكلماتهم. وبالتالي تجد أن الآخرين يميلون إلى الثقة بهم.

وعادة ما يؤدي أصحاب هذا الأسلوب بشكل أفضل في ظل ظروف مستقرة وذات تنظيم واضح؛ وذلك لأنهم لا يميلون كثيراً للتخطيط ووضع الأهداف وغالباً ما يفضل هؤلاء الأشخاص أن تقوم المؤسسة بتجديد أدوارهم ووضع أهدافهم – مادامت المطالب معقولة- وبمجرد أن يتم توضيح دورهم وأهدافهم تراهم يعملون بجد في أداء واجباتهم، وكقاعدة فإن أصحاب هذا الأسلوب يكونون عمالاً مجدين ولديهم نزعة لخدمة الآخرين، و انطلاقاً من أسلوبهم الذي يغلب عليه الود البساطة والهدوء، وقد لا يدرك الآخرون مقدار ما يقومون به من عمل.

والودودون هم ممن يحافظون على المؤسسات والمنتجات؛ إذ أنهم يقدرون ما هو موجود ويشعرون بالرضا في العمل على المحافظة عليه، وبالإضافة إلى هذا نجد أن الأشخاص الودودين يشعرون براحة أكبر في القيام بالإجراءات الروتينية واتباع العمليات التي تم وضعها من قبل الآخرين.

والودوذون مثلهم مثل التحليليين يميلون إلى التردد، ويلزمون جانب الحذر في علية اتخاذ القرار، وذلك رغبة منهم في ضمانات تقلل من الأخطاء المتوقعة،

وأشخاص هذا الأسلوب يتصلون بكل من يستأثر بالقرار، وذلك قبل أن يصلوا إلى نتيجة نهائية. وهم غالباً ما يرجون اتخاذ القرار وخاصة عندما ينطوي على خطوة ما أو جدل، أو أن يكون هناك احتمال لأن ينزعج الناس به، ومع هذا فقد يرجيء هؤلاء اتخاذ القرار لمجرد أنهم لا يشعرون براحة في التوصل إلى خيار قاطع.

الشخص الودود يكون مدققاً

لكنه لا يكون متحمساً لقراءة المذكرات والتقارير؛ حيث يفضل بدلاً من هذا أن يستمع بشكل مباشر من الآخرين ولذلك تراه يتحدث وجهاً لوجه أو يتصل هاتفياً كلما أمكن ذلك، والعديد ممن يتدرجون تحت ذلك الأسلوب يرتبطون كثيراً بالشائعات.

لغة الجسد مع أشخاص من هذا الأسلوب لا تستخدم كثيراً

الشخص الودود يمشي ببطء أكثر بالقياس الأساليب الأكثر توكيداً، كما انه يأخذ وضعاً للجلوس أقل انتصاباً، فتراه غالباً يميل للخلف في مقعده، حتى عندما يطلب شيئاً أو يذكر شيئاً ما، ويعتمد على الإيماءات أثناء حديثه، وتحركاته تكون رشيقة وحماسة وإن كانت غير مثيرة، كما يميل إلى استخدام الاتصال بالعين وتعبيرات الوجه، وفي محادثاته يميل إلى استخدام وقت أقل وذلك مقارنة بالأساليب الأكثر توكيداً، كما أنه عادةً ما يبطيء في الأخبار بشأن التوصية بإجراء ما، وذلك مقارنة بالعمليين والمعبرين، ولذلك عندما يتم مناقشة إجراء ما نجد أن مشاركة الشخص الودود تأتي آخر الجلسة وربما لا تأتي مطلقاً، ويكون صوت الشخص الودود دافئاً ودرجته منخفضة، ويمكن أن تميز ملابسه بكونها مناسبة، وإذا سمح الموقف تكون شبابية (ولا شك أن الأشخاص من أي

أسلوب قد يتأثرون بثقافة "ارتد الملابس من أجل النجاح" أو قد يرتدون ملابس يختارها لهم الآخرون).

محادثات الودودين تركز على الناس أكثر من تركيزهم على المهام

أشخاص هذا الأسلوب لديهم كياسة في إجراء المحادثات القصيرة، وهم يميلون إلى أن يسألوك مثلاً عن كيف كانت رحلتك الأسبوع الماضي أو كيف أبلى ابنك في مباراة أو مسابقة حديثه، أما الأحاديث التي ترتبط صراحة بالعمل لدى هؤلاء فقليلة، بل قد لا يكون هناك مثل هذه الأحاديث، وعلى سبيل المثال قد يتساءلون: عن رأى الموظفين في الإدارة بشأن الإجراء الذي تتم مناقشته، وهذا الاهتمام الدائم بالعنصر البشري للعمل يمكن أن يعزز الروح المعنوية، ويقلل من حجم الاضطرابات التي قد تنتج عن عملية التغيير في غياب تأثير مثل هؤلاء الأشخاص.

وغالباً ما ينظر الناس للأشخاص الودودين على أنهم أشخاص يتمتعون بالشفافية؛ حيث تبدو تعبيرات وجوههم واضحة، وفي محادثاتهم يكشفون عن أمور شخصية تجعل الناس يشعرون بأنهم يعرفونهم أكثر من معرفتهم لمعظم الناس. ومع هذا فغالباً ما يكون هؤلاء الأشخاص متحفظين بشكل مذهل، فهم لا يفصحون عن كثير من الأفكار والمشاعر المهمة بالنسبة لهم، وبشكل خاص تراهم يكتمون مشاعر الغضب والأحكام النقدية على الآخرين، وقد يظهر هؤلاء هادئين من الخارج بينما في داخلهم تثور العواصف.

وعندما يطلب طلباً أو يذكرون رأياً يميلون إلى صياغة هذا بشكل مباشر، وغالباً ما يذكرون رأيهم من خلال "طرح سؤال" فبدلاً من أن يقولوا: "دعنا نشرع في الحملة "س" تراهم يسألون: "هل تعتقد أن الحملة "س" هي التي ستبدأ بها؟" أو قد يستعيرون كلام شخص آخر يشاركهم الرأي قائلين مثلاً:

"الكثيرون يقولون إن الحملة "س" هي التي ستبدأ بها" وهذه النزعة لطرح الأسئلة قد تصبح واضحة للغاية بما يثير شكوى الآخرين.

ومن العيوب الأخرى المتعلقة برغبة الودودين في المحافظة على علاقة جيدة مع الآخرين، عدم الرغبة في مواجهة مشاكل الأداء لدى الآخرين، فهم يميلون إلى عدم إعطاء تغذية استرجاعية تصحيحية، ومع هذا قد يكون لديهم نزعة نقدية أكثر مما يظهرون، فقد يفصحون لطرف ثالث عن نقدهم الذي كان سيفيد أكثر لو وجه مباشرة للشخص موضع النقد، ومثل هؤلاء عندما يكونون مديرين يتباطؤون كثيراً في التعامل مع أداء الموظف الذي تعزوه الكفاءة، وهذا الأسلوب غالباً ما يجعل استخدام السلطة – هذا إن استخدمها- يتخذ صوراً خاطئة.

وأصحاب الأداء المرتفع من هذا الأسلوب هم من يتغلبون على نزعتهم في إخفاء آرائهم، ومع هذا يتمسكون بحرصهم على الآخرين ورغبتهم في عدم إلحاق أي ضرر بعلاقتهم بهم، وبراعة هؤلاء تمكنهم من أن يقولوا أشياء صارمة دون المساس بالأنا لدى الآخرين، وباستخدامهم للتوقيت والصياغة الدبلوماسية، يمكن لهؤلاء أن يفهموا رسالتهم للآخرين ممن كانوا غير متقبلين لنفس الفكرة حين عرضت عليهم بشكل فظ من قبل آخرين.

وفي ظل وجود 25٪ من السكان يندرجون تحت الأسلوب الودود فهذا يعني أنك ستقضي وقتاً طويلاً معهم، وكما هو الحال مع الأساليب الأخرى، هناك أوجه قوة وأوجه ضعف كامنة في هذا الأسلوب، والشخص الودود الذي يستخدم أسلوبه بفاعلية هو الذي يضع قدمه على أحد طرق النجاح المثلى.

المعبرون

ذكرنا أن الودودين يشتركون مع المعبرين في خصائص عديدة؛ حيث إن كلا الأسلوبين يظهر استجابة أكثر من غيرهم، وسوف تلاحظ في جزء لاحق أن

هناك أوجه تشابه بين المعبرين والعمليين؛ حيث يتمتع كلاهما بمستوى توكيدي مرتفع، ومع هذا فهناك خصائص ينفرد بها المعبرون.

هذا الأسلوب هو أكثر الأساليب جاذبية وإثارة

المعبرون يميلون نحو الإثارة، فهم يحبون الألوان الزاهية والجمل الجريئة، والمشروعات الجذابة كما انهم يصارعون من أجل الأضواء ويجاهدون بشكل طبيعي لكي يكونوا على مرآى من الآخرين.

وأشخاص هذا الأسلوب يتدفقون بالحيوية؛ حيث يبدون الواحد منهم وكأن لديه طاقة تكفي لاثنين، وطاقة المعبر وحيويته تبدو واضحة تقريباً في كل شيء يقوم به، وإذا اجتمعت معها النواحي الأخرى لمستوى التوكيد المرتفع فمن الممكن أن تجعله بدو مسيطراً أحياناً، ومن أن الآخر قد يستنفد المعبر طاقته وعادة ما يحدث هذا عندما يغيب الناس الذين يعتبرون المحفز لهذه الطاقة، وحيث إن فترات التباطؤ إنما تحدث عندما لا يكون أحد. حول المعبر، فإنك تراه وقد بدت عليه حيوية متواصلة أكثر مما هو عليه في الواقع.

وربما كانت الطاقة الهائلة لدى المعبر هي التي تجعله دوماً في حالة انشغال، فهو لا يحب أن يقضي وقتاً طويلاً في مكان واحد، كما انه يحب أن كون حيث يكون العمل، ولذلك تراه غالباً يتجول أو راكباً سيارته، كما أنه يكره أن يتقيد بمكتب طوال اليوم، وقد تتصل بأحد المعبرين وتجد سكرتيرته لتخبرك: "إنه ليس في مكتبه الآن" فما منك إلا أن تضحك مع نفسك قائلاً إنه دائماً بعيد عن مكتبه.

وعندما يطلب من المعبر أن يجلس في اجتماع طويل تجد طاقته التي لا تعرف الراحة ظاهرة، فتراه يتحرك في مقعده يميناً ويساراً، ويقوم دائماً بتحريك

قدمه أو يومىء بيده أو ذراعه أو يعبث بقلم رصاص أو يمسك الأوراق أو يطرق بإصبعه على المنضدة، وعندما يمل من الاجتماع، فإنه من غير المحتمل أن يتجاهل الاجتماع على نحو بسيط، بل إنه دخل في حوار جانبي – أو يهمل الاجتماع تماماً وبشكل واضح.

والمعبرون هم أكثر الأساليب انطلاقاً، فخلافاً للودودين الذين تظهر عليهم الحميمية الهادئة، نجد أن المعبرين يتقربون للناس بشكل أكثر نشاطاً وحيوية، وهذا الأسلوب يعد مؤثراً من الناحية الاجتماعية، فعلى الرغم من أنه أحياناً ما كون هناك بعض التخوف، فإن المعبرين يتصلون بالناس بسهولة ودون مجهود، وكنتيجة لهذا، نجد أن أشخاص هذا الأسلوب المنطلق يميلون لأن يكون لديهم مجموعة من المعارف اكثر من ذوي الأساليب الأخرى.

ويميل المعبرون إلى أن يكونوا حالمين، ورؤيتهم تتسم بالجرأة والخيال. وهم يدفعون الناس للنظر فيما وراء ما هو محسوس، وهم يحبون جلسات اختبار الأفكار؛ حيث يمكن للخيال أن ينطلق دون نظر للقيود المادية، وكل مؤسسة بحاجة إلى أشخاص يمكنهم أن يتخيلوا المشروعات الكبرى ويروا مستقبلاً أفضل وأكبر وأكثر سعادة للمؤسسة أو الإدارة، والمعبرون يساعدون زملائهم على أن يرتقوا فوق مجرد النظر إلى العمل من منطق عملي فقط خالٍ من الخيال.

لكي تبني قلاعاً في الهواء، فلابد أن تؤسس لها قواعد

هذه هي نقطة الضعف لدى المعبرين، فهم لا يعيشون الواقع كما ينبغي حتى عندما يكون هذا ضرورياً لتحقيق حلمهم، وهذا النوع يحب التركيز أكثر من العموميات أكثر من الحقائق المحددة، فالمعبر يهتم بالغابة أكثر من اهتمامه بالأشجار، ويحب أن يقوم الآخرون بالتفاصيل، وبينما قد تقوم أنت وآخرون

بالعمل جاهدين وبشكل واقعي على بناء قاعدة تحت القلعة، وقد تجد أن الشخص المعبر لا يشاركك في العمل، بل تجده يحلم بقلاع أخرى بدلاً من أن يساعد على بناء القلعة التي يتم بناؤها الآن.

والمعبر شخص مندفع، فهو يميل إلى أن يعمل أولاً ثم يفكر بعد ذلك ويستخدم العديد من المعبرين صورة معينة لوصف هذه الناحية التي يتميز بها أسلوبهم: "إنني أغوص أولاً في حمام السباحة ثم أنظر بعد ذلك إذا ما كان فيه ماء" وكنتيجة لهذا الميل يتعرض أصحاب هذا الأسلوب لمشاكل كثيرة يكونون هم المتسببين فيها.

التسرع من قبل المعبرين غالباً ما يسفر عن مشاكل لهم ولغيرهم ممن يعملون معهم؛ وذلك لأنهم يفضلون العمل من منطلق المصادفة وليس من وحي التخطيط، وقل أن تجد من هؤلاء من يجيد توظيف الوقت، وهذا الأسلوب من السهل أن ينشغل عما يعمل كما انه يعطي اهتماماً أقل للوقت والتواريخ، وذلك مقارنة بذوي الأساليب الأخرى. فغالباً ما يتأخر هؤلاء الأشخاص عن الاجتماعات أو قد لا يحضرونها البتة. وغالباً ما لا يقومون بارتباطاتهم في المشاريع في المواعيد المحددة، ومن هؤلاء من اعتاد عدم الوفاء بالارتباط، ومنهم من يميل إلى الوفاء بهذه الارتباطات في اللحظات الأخيرة، وغالباً ما نزعج الناس من تعامل المعبرين مع الوقت، وهو التعامل الذي يغلب عليه التساهل وعدم الالتزام بالقواعد.

ومشاعر المعبر يكون لها أثر كبير عليه، فعاطفة هذا الشخص متقلبة أكثر من أي أسلوب آخر، فعندما ترتفع نسبة العاطفة يكون سعيداً للغاية أما عندما تنخفض نسبة العاطفة فيكون عصبياً، وغالباً ما يجد الآخرون صعوبة في التعامل

مع هذا التطرف العاطفي، ومع هذا فانطلاقاً من هذه العاطفية، فإن المعبر عندما يكون في حالة عاطفية مرتفعة ينقل حماسته للآخرين، وعلى الرغم من أنه في أي نمط قد يكون الأشخاص عاملاً محفزاً، فإنه غالباً ما يكون للمعبر دور بارز في مساعدة الآخرين على إعادة شحن بطاريات العاطفة لديهم.

والشخص المعبر يكون مازحاً ومحباً للمرح، فعادةً ما يجد طريقة للإعداد لبعض الترويح في الأيام المزدحمة بالعمل، كما أنه يحب أن يسعد ويدخل السعادة على الآخرين، فتراه يحب إلقاء النكات، ويذكر المواقف الطريفة ويأتي بالمزحة، ويضحك من قلبه.

والمعبر يبحث عن طرق تضفي المتعة – بل والمرح– على العمل وتراه يميل إلى دعوتك للقاء في الكافيتريا بدلاً من المكتب، وقد يمزح لبضع دقائق قبل أن يبدأ في الحديث عن الموضوع الأساسي، وغالباً ما يجد هذا الشخص لمحة فكاهية في المناقشة ولولاها لغلبت الجدية على مناقشته. وعندما يتحدث المعبر فإن جسده بكامله يتحدث معه هنا كحال الأسلوب الودود والذي يستخدم الإيماءات كثيراً، ولكن المعبر أكر استخداماً لها وتكون حركته اكبر وأقوى. ويستخدم أشخاص هذا الأسلوب تعبيرات الوجه في تخاطبهم مع الآخرين، وذلك أكثر من أي أسلوب آخر.

ويشكل المعبر نغمة صوته؛ بحيث تناسب ما قوله، والتغير في طبقة صوت المصدر يساعد على الحفاظ على انتباه الآخرين، ومن خلال استخدام لغة الجسد في نقل ما يريد، يمكن للمعبر في أحسن الأحوال أن يقوم بعمل غير عادي في إفهام أي موضوع لفرد أو مجموعة أو حشد كبير من الناس.

المعبر هو شخص توكيدي للغاية

فهو يدافع أكثر مما يسأل، ويتكلم أكثر مما يستمع ولديه نزعة لمقاطعة الآخرين والاستئثار بالحوار، وعلى الرغم من أن ما يقول قد يكون متفقاً مع الموقف ويقوله بأسلوب ممتع، فإنه أحياناً ما ينفر الناس بهذه المحادثات أحادية الجانب.

والمعبر هو أكثر الأساليب طلاقة في الكلام، فكلماته تخرج دون تكلف ويبدو وكأن قاموسه اللغوي قاموس عريض، وكلامه حاضر، وأشخاص هذا الأسلوب يميلون إلى السرعة في الكلام، ولا يشاركهم في هذا إلا قلة من العمليين.

وسرد القصص هو جزء لا يتجزأ من أسلوب المعبر في التخاطب، فهو يذيب الثلوج بإلقاء نكتة أو سرد موقف طريف وقع له أو لشخص يشترك في معرفته هو ومن يخاطبه، وعند عرض وجهة نظر، فغالباً ما يذكر أمثلة أكثر من عرضه لسلسة من الحقائق، وغالباً لا يذكر أية إحصاءات، إلا إذا كانت الأرقام مثيرة.

ويميل المعبر إلى التصريح بما يروقه وما لا يروقه في اقتراحك أو سلوكك، فهو يتبع أسلوب الصراحة الشديدة وعلى الرغم من أن المعبر قد لا يقصد الإهانة إلا أن عباراته أحياناً ما تبدو فظة، وخاصة بالنسبة لمن هم أقل توكيداً.

وبما أن هناك 25٪ من الموظفين معبرون فهذا يعني أنك تقضي كثيراً من وقتك مع هؤلاء الأشخاص ذوي السلوك التوكيدي والاستجابي المرتفع، وكما هو الحال مع الأساليب الأخرى، فإن هذا النوع له نقاط قوة ونقاط ضعف. فعندما يؤدي المعبر بفاعلية فمن الممكن أن تزداد إنتاجية وفاعليته كثيراً.

العمليون

وهؤلاء يركزون كثيراً على النتائج، وهم يفخرون كثيراً بهذا التركز، ويميز العملي أيضاً بتركيزه على الأهداف، فهذا الأسلوب لا يحب شيئاً أكثر من حبه لوضع أهداف طموحه ولكن واقعية، ثم يبدأ في تحقيقها، ومع هذا، فالأشخاص أشخاص مستقلون؛ حيث تكون لديهم رغبة في تحديد أهدافهم بأنفسهم لا أن يحددها لهم غيرهم.

والشخص العملي هو شخص منجز، فبنما نجد المحلل يفكر في المشكلة والودود يجتمع مع الآخر بشأنها والمعبر يتحدث عنها، نجد أن العملي ينجز شيئاً يتحقق بالفعل.

ولسوء الحظ، فإن تركيز العمليين الشديد على الموقف القادم قد لا يجعلهم فكرون بشكل كافٍ في الآثار بعيدة المدى لتصرفاتهم.

والحسم هو أحد الخصائص المميزة للشخص العملي، فهو لا يشعر بالإنهاك عند اتخاذ القرار السليم، والودود يبحث عن ضمانات بأن النتائج ستكون مرضية، فإن الشخص العملي يتعامل مع القرارات بشكل مختلف؛ إذ إنه يرى أن التردد وعدم اتخاذ قرار هو في حد ذاته قرار، وهو قرار سيىء حتماً، والشخص العملي يعول كثيراً على جودة قراره، فهو يرى أنه "حينما تكون متأكد بنسبة 55٪ فهذا هو الوقت المناسب للتحرك، أما إذا انتظرت متى تصل نسبة تأكدك إلى 95٪، فلن يكتب لك النجاح في هذه البيئة التنافسية".

وبدلاً من أن تحاول أن تأتي بالقرار السليم في كل مرة أو تضمن وجود ضمانات بان كل قرار سيحقق غرضه، يرى الشخص العملي انه "إذا نجح في ستة قرارات من بين عشرة، فسكون الأول في اللعبة". أما إذا اتضح سوء قرار

ما فستجد أن الشخص العملي يتناول الأمر بفلسفة "لابد أن تكسب أحياناً وتخسر أحياناً أخرى".

وغالباً ما يرتبك العمليون من جراء ردود الأفعال القوية من الآخرين تجاه ما يتخذونه من تحولات. فميل التحليليين إلى وضع النظريات والالتزام بالمبادئ خلق رؤية ثابتة إلى حد كبير، ويرتبط الودودون بالأمر الواقع أكثر من الواقعين، كما يتنبأ الشخص ذو الأسلوب الودود بالتوتر العاطفي الذي يشعر به الآخرون كنتيجة للتغيير، ومع هذا يركز العمليون على كون الموقف قد تغير ولا بد من تغير الاستجابة وقد يكون هذا التقدير دقيقاً، ومع هذا فأحياناً ما يتعجل الشخص العملي، وركز على ضرورة اتخاذ إجراء عملي بما قد يؤدي به إلى ارتجال بعض الإجراءات التي يشوبها التسرع وسوء التخطيط بما يكون مقدمة لمجموعة من المشكلات.

ومن خصائص العمليين التفوق في التعامل مع الوقت، ولغة الجسد لدى العمليين توحي بتركيزهم على الأهداف، ويكون وضع الجسم لدى الشخص العملي منتصباً، كما أنه يندمج في كل شيء يفعله، وهو يتحرك ويمشي أسرع من معظم الناس. وبالرغم من قلة إيماءاته وبساطتها وقلة حماسها مقارنة بما عليه المعبرون، فإنها تتميز بالقوة، وتعبيرات الوجه لدى العمليين غلب عليها الجدية، كما أنها تكون بقدر أكبر من أصحاب الأسلوب التحليلي، وعند الإعراب من وجهة نظرن يكون الاتصال بالعين لدى العمليين مباشراً، وأحياناً ما يثير هذا قلق المستمع.

وأسلوب الكلام لدى العمليين يكون سريعاً مثل جميع الخصائص الأخرى، مع قليل من التغير في طبقة الصوت، والعملي يكون واضحاً تماماً عند عرض

رأيه أو طلب شيء ما، وهو يميل إلى ذكر الحقائق ولكن دون تفصيل ويميل إلى التعقل، وهو شخص مباشر ويتحدث في صميم الموضوع، ويمكنك أن تدرك السبب الذي يرهب الناس من أسلوب الشخص العملي في التخاطب، وذلك إذا جمعت بين الأسلوب في الحوار الذي لا يحمل أية زخرفة لفظية مع وضع الجسم المائل، والإيماءات القوية، ونظرات العين التي قد تبدو صارمة.

ويمكن للشخص العملي أن ينجز الكثير من وقت قصير، ومع هذا، فالناس إذا شعروا بالخوف أو عدم الاهتمام بشخصهم فمكمن الخطر أن يكون النجاح وهمياً أكثر منه واقعياً، ومن ناحية أخرى فإن عدم معارضة الآخرين المباشرة أو عدم قناعتهم بها، قد يعوق تحقيق نتائج، بل قد يأتي بنتائج سلبية. وعندما نقول إن تركيز الشخص العملي على المهام اكثر من تركيزه على الأفراد، فلا يعن هذا أنه لا يهتم بالناس، فقد يكون لديه اهتمام حقيقي بغيره ولكنه لا يصرح بهذا. كما أن لغة الجسد لهذا الأسلوب من الأشخاص لا توضح عمق ما لديه من اهتمام بالآخرين، والشخص العملي شخص فاعل ومشاعره غالباً ما وجهها من خلال لغة العمل.

وزيادة نشاط الشخص العملي، وسرعته، وتركيزه على الهداف، ووضوح كلامه قد يثير استياء الناس، والناس غالباً ما ينظرون إليه على أنه أكثر الأساليب توكيداً. ومع هذا فالأسلوب التعبيري له نفس القدر من التوكيد، والفرق بين الأسلوبين هو أن الأسلوب التعبيري أكثر استجابة، واكثر إفصاحاً عن عواطفه وأكثر تركيزاً على الناس، ويميل التعبيري إلى السؤال عن زوجتك وأطفالك ويخبرونك عن مواقف طريفة حدثت الأسبوع الماضي، كما أنهم يبددون بعض الوقت ويتمتعون بسرد القصص والملاحظات البارعة والنكات، وكما هو واضح في هذه السلوكيات، فإن نسبة التوكيدية تبدو أقل وضوحاً عما

لو كانت عليه في غير هذا، وعلى العكس من هذا يبدو اهتمام الشخص العملي بالأهداف أكثر من اهتمامه باللعب والمرح، كما ينظر إليه كشخص يهتم بالمهام أكثر من الناس، ولذلك تكون نسبة التوكيدية واضحة عنده —وقلما تكون غير هذا، ونتيجة لهذا قد يبدو الشخص العملي أقوى من الشخص التعبيري الذي لديه قدر مساوٍ من التوكيد.

تبسيط المشكلة وتفكيكها إلى عناصرها الأولية، ومعالجة كل واحدة منها على حدة

وهذا معنى كلمة تحلل الذي لا بد من القيام به قبل مواجهة المشكلة، وبعدها لنعرف من أين تأتي المشكلة؟ وكيف تأتي؟ وما هي أجزاؤها؟

إن تقسيم المشكلة، يجعل حل أجزائها سهلاً. ومن ثم جردها من قوتها، كما أن حل بعض أجزائها يجعلها أقل خطورة..

أرأيت كيف يعالج الأطباء أمراض الجسم؟ إنهم يجزئونها إلى عناصرها الأولية. غير البحث عن الأسباب، والأجزاء الصغيرة التي تتشكل منها، ويعالجون تلك الأجزاء والعناصر.

ويقترح هنا كتابة المشكلة على الورق، ووصفها في ألفاظ دقيقة ليتم التعرف عليها، وعلى أسبابها. أما إذا تركت عائمة أو لم تحدد في ألفاظ دقيقة فإنها تزداد حجماً وغموضاً، وتستعصي على الحل، لأنه لا يمكن معالجة المجهول؟

الهجوم على المشكلة بدل الهروب منها

ليس مبدأ "الهجوم أفضل وسيلة للدفاع" هو فقط في مواجهة العداء، بل هو لكل مناحي الحياة. فالهجوم على المشكلة أفضل من الدفاع بعد مواجهتها.

التقدم خطوة خطوة

ثمة ظروف مخيفة يصعب النظر إليها بتفاؤل. فما العمل إزاء ظروف كهذه؟

أن تجزئة الأمور مراحل لا تتعدى الواحدة منها 15 دقيقة تبني لنا تاريخاً من التغلب على الصعاب ، يدعمنا للاستمرار في الحياة. وعندئذٍ يتحول السؤال من "كيف سأتدبر أمري حتى آخر عمري؟" إلى "كيف أتدبر أمري في الدقائق الخمس عشرة المقبلة؟" وهكذا ...

مواجهة الأزمة بأعصاب باردة

فلا بد من أن يكون لك قلب يدق ببطء في الأزمات، لكي تبقى مسيطراً على ردات فعلك، حتى لا تخلق مشكلة أخرى، أكبر من المشكلة التي تواجهها بسبب رد فعل غير مسيطر عليه.

فإذا كنتم ما زلتم تسيرون في الاتجاه الصحيح، فكروا أولاً ثم تصرفوا.

خلق المناعة ضد المشكلة بعد حلها

فلا يكفي أن تقوم بحل المشكلة، بل لا بد من وضع قواعد وأصول وتقاليد لمنع حدوث المشكلة ذاتها، أو ما يشبهها من جديد.

أليست تلك طريقة الجسم في مواجهة الأمراض؟

إن المشكلة تعترض طريق العاملين جميعاً، ولكنها لاتتكرر عند الناجحين، فلا يلدغ المؤمن – كما يقول الحديث الشريف– من جحر مرتين..

إن عليك بعد كل أزمة أن تدعو نفسك إلى الإقبال على الحياة. وقد يسعفك في ذلك أن تتطلع إلى أولئك الذين اجتازوا تجربة يسميها الشاعر دانتي "الغابة المظلمة". وسوف تجد هؤلاء في كل مكان. في الكتب في واقع الحياة.

فهم قوم يتحلون بالشهامة ولا يستسلمون لليأس، وهم برهان على أن الحياة جديرة بأن تعاش.

ثم ضع خيباتك جانباً واعد تنظيم حياتك بحماسة واعتمد خططاً جديدة. إن عليك بعد كل أزمة – مالية كانت أم اجتماعية أم شخصية– أن تستعيد احترامك لذاتك، وان تقلع عن توقع الإخفاق. وتذكر انه يمكن أن تكون أنت بعد الأزمة أقوى من قبلها.. فأنت بعد الأزمة نفسك، بالإضافة إلى الدرس الذي تعلمته من الأزمة..

ما إن انتابك الفشل في شيء، واجه النتائج وابذل كل جهد تستطعه لتدارك الأمر، ثم فكر في طريقة حدوثها وكيف يمكن درؤها في المستقبل.



النجاح وعلاقته بالألم والمتعة

الإنسان ليس مخلوقا عشوائياً، وكل ما يفعله إنما يفعله لسبب.قد لا تدرك السبب مباشرة، غير أن هنالك قوة دافعة واحدة تقف وراء كل السلوك الإنساني، وهذه القوة تؤثر على كل أوجه حياتنا، من علاقاتنا، إلى أوضاعنا المالية والاجتماعية، وإلى أجسامنا وعقولنا وعواطفنا.

الألم والمتعة، هي القوة التي تتحكم فيك الآن وستظل تتحكم فيك طيلة حياتك. فكل ما تفعله أنت وأفعله أنا إنما نفعله بدافع حاجتنا لتجنب الألم أو الرغبة منا في تحصيل المتعة.

إن معرفة واستخدام قوى الألم والمتعة سيسمح لك بتحقيق التغييرات والتحسينات المستمرة التي ترغب فيها. لكن لماذا لا تقدم على فعل بعض الأشياء التي تعرف أن عليك أن تفعلها، ما معنى التأجيل والتسويف والقصور الذاتي عن القيام بالعمل؟ إنه ما يحدث أنك تعتقد على مستوى بأن اتخاذك إجراء في هذه اللحظة سيسبب لك ألماً أكبر من الألم الذي يسببه التأجيل. هل خضعت لتجربة إرجاء شيء ما لفترة طويلة من الزمن بحث أخذت تشعر بقوة ضاغطة تدفعك لأن تفعل هذا الشيء أو أن تعمل على تنفيذه؟ الواقع أنك قد غيرت ما كنت تقرنه بالألم والمتعة. إذ أن عدم اتخاذك إجراء ما أصبح فجأة أكثر إثارة للألم من إرجاء اتخاذ الإجراء والتنفيذ.

كيف تستخدم الألم والمتعة

يبدو أن سر النجاح هو أن نتعلم كيف نستخدم الألم والمتعة بدلاً من السماح للألم والمتعة باستخدامنا. وعند وصول الألم إلى مستوى بحيث أننا لم نعد مستعدين لاحتماله بعد. في تلك اللحظة السحرية يدفعنا الألم لاتخاذ إجراء

جديد وتحقيق نتائج جديدة. كما أن الدافع الذي يجبرنا على التصرف يصبح أكبر قوة إذ بدأنا نتوقع في نفس تلك اللحظة، بأن التغير سيخلق قدراً كبيراً من المتعة والسعادة في حياتنا أيضاً.

وإن ما تقرن به الألم، وما نقرن به المتعة يشكل مصائرنا، فقرار الطبيب مثلاً منذ سنوات بان ينخرط في هذه المهنة الصحية إنما نشأ عن قناعة بأنه سيشعر شعوراً حسناً إذا أصبح طبيباً، وكل طبيب بصورة عامة قرن أقصى متعة له بمساعدة الناس على وقف الألم والشفاء من المرض وإنقاذ حياة الآخرين، وكثيراً ما يكون الحافز الإضافي هو أن يصبح عضواً محترماً في المجتمع.

إذا تضايقت لسبب خارجي، فإن الألم لا يعود لهذا السبب بل لطريقة تقييمك له، وهذا ما يمنحك القدرة على أن تقضي عليه في أية لحظة. والواقع أننا المخلوقات الوحيدة على سطح الكرة الأرضية التي تعيش حياة داخلة غنية جداً بحيث إن ما هم غالبيتنا ليس الأحداث بل كيفية فهمنا لهذه الأحداث، وهذا هو ما يقرر كيف نفكر في أنفسنا وكيف نتصرف في المستقبل.

قوة المشاعر والأحاسيس

الواقع أنك تستطيع أن تكيف جسمك وعواطفك وعقلك الظاهر وتعد برمجة عقلك الباطن بحيث تقرن الألم أو المتعة بما تختار أن تقرنه لكل منهما. وبتبديل ما تقرنه بالألم والمتعة ستتغير سلوكك على الفور. خذ مثلاً التدخين، كل ما عليك أن تفعله هو ان تقرن ألماً كافياً بالتدخين ومتعة كافية بالإقلاع عن التدخين. وأنت تملك القدرة على القيام بذلك على الفور، لكنك لا تستخدم هذه القدرة لأنك دربت جسمك بحيث يربط بين المتعة وبين التدخين.

إذ أردنا أن نتحكم في حياتنا، يجب أن نتعلم أن نعلن نحن لعقولنا بأنفسنا، ويمكن أن نفعل ذلك خلال لحظة واحدة، وذلك بربط الألم بأنماط السلوك التي نريد التوقف عنها وبمستوى عالٍ من الحدة العاطفية بحيث لا نعود نفكر في تكرار أنماط السلوك هذه أبداً ولن تقدم عليها قط. وبعد ذلك أربط المتعة والسرور بالسلوك الجديد الذي ترغب فيه لنفسك. وعن طريق التكرار والعاطفة الشديدة يمكنك إن تعزز في نفسك وعقلك الباطن أنماط السلوك الجديد بحيث تصبح عفوية أوتوماتيكية.

يركز معظم الناس على كيفية تجنب الألم وتحقيق المتعة والسرور على المدى القصير،وبذلك يخلقون لأنفسهم ألماً على المدى الطويل. فالمشكلة بالنسبة لغالبيتنا أننا نبني قراراتنا حول ما سنفعله على ما سيسبب لنا الألم والمتعة على المدى القصير وليس على المدى الطويل. لكن لكي ننجح، فإن معظم الأشياء التي نقيمها عالياً تتطلب منا أن نكون قادرين على تحطيم جدار الألم قصير الأجل لكي نحقق المتعة الطويلة الأجل.

النجاح وعلاقته بترتب الأولويات

من الضروري أن تنجح في الفصل بين المهام الملحة المزعومة وبين أكثر أولوياتك أهمية. إن التعامل مع كل صغيرة وكبيرة في مكتبك طوال اليوم بمثابة الاستسلام لكل ما طرأ. هذا عني انه في كل مرة يرن فيها جرس الهاتف، تهرع للإجابة عله وانه عندما تتلقى رسالة أو فاكساً، تشرع في التعامل مع الطلب على الفور، حتى إذا لم كن يحتاج إلى استجابة فورية.

وكبديل لذلك، ركز على أولوياتك. كلما كان هناك خيار يجب أخذه يتعلق بالقيام أو بعدم القيام بشيء ما، فاستخدم معادلة الحلول الأربعة لمساعدتك على تحديد وترتيب أولوياتك. أمامك أربعة اختيارات تأخذ منها ما تشاء عندما تكون بصدد أداء مهمة ما.

1. **تركها:** تعلم أن تقول: "لا، اختار عدم أداء هذه المهمة". كن حازماً.
2. **تفويضها:** هذه هي المهام التي يجب القيام بها، لكنك لست الشخص المناسب لها. عليك إسنادها لشخص آخر، بدون الشعور بالذنب أو تأنيب الضمير. كل ما عليك هو أن تفكر في إجابة على هذا السؤال: من غيري يمكنه القيام بهذه المهام؟"
3. **تأجيلها:** هذه هي المسائل التي تحتاج إلى أن تتدبر أمرها بنفسك، لكن ليس على الفور. من الممكن تأجيل هذه المهام. حدد وقتاً معيناً في تاريخ لاحق للتعامل مع هذا النوع من المهام.
4. **القيام بها:** قم بها الآن. المشروعات المهمة تحتاج إلى اهتمامك على الفور. لذلك اشرع في العمل اليوم وامض قدماً. عليك مكافأة نفسك لإكمال هذه المشروعات ولا تختلق الأعذار. تذكر أنك إذ لم تتخذ إجراء فورياً. فستكون النتيجة هي مواجهة كل تلك العواقب غير السارة.

حدود التميز

الأساس في التركيز على الأولويات هو تعيين حدود جديدة لا تتخطاها. تحتاج في البداية إلى أن تحدد بوضوح ما هي هذه الحدود، سواء في العمل أو في المنزل. تناول هذه الحدود الجديدة بالحديث مع أهم الأشخاص في حياتك، فهم

بحاجة إلى استيعاب سبب إجرائك لهذه التحسينات، كما ستحتاج إلى دعمهم وتشجيعهم لك لتظل على الطريق الصحيح. عن معظم رجال الأعمال يقعون في مشكلات لأنهم يقضون وقتاً أكثر من اللازم في أداء أشياء لا يعرفون عنها الكثير. التزم بما تتميز به وتتفوق فيه، وواصل الارتقاء بهذه المواهب.

أهمية أن تقول لا

إن الالتزام بهذه الحدود يتطلب مستوى جديداً من الانضباط الذاتي. وهذا يعني أن تكون أكثر إدراكاً كل يوم للأنشطة التي تختار قضاء وقتك في أدائها، ولتجنب الابتعاد عن تركيزك، أسأل نفسك على فترات منتظمة "هل ما أقوم به الآن يساعدني على تحقيق أهدافي؟" إن هذا أمر يحتاج إلى الممارسة، كما يعني أن تقول لا على نحو أكثر. توجد ثلاثة مجالات للتدرب عليها:

الآخرون

قد تحاول مجموعة متنوعة من الأشخاص الآخرين القضاء على تركيزك. أحياناً ما يقتحمون مكتبك لإجراء المحادثات الودية خارج نطاق العمل، لأنك تتبع سياسة الباب المفتوح. واليك كيفية إصلاح هذا: غير السياسة التي تتبعها. أغلق باب مكتبك على الأقل خلال جزء من اليوم عندما ترغب في الانفراد بنفسك بحيث يمكنك التركيز على مشروعك المهم القادم. اذا لم ينجح هذا الأسلوب. فقد تعلق لافتة تقول "ممنوع الإزعاج، سيتم فصل كل من يحاول اقتحام هذا المكتب".

لا توجد معادلات سحرية

أن تحقيق ما تريده في الحياة لا يتطلب معادلة سحرية أو مقومات خفية. فالأمر ببساطة لا يتطلب أكثر من أن تركز على ما يحقق لك النجاح في مقابل ما لا يحقق لك ذلك. ومع ذلك يركز الكثير من الأشخاص على الأشياء الخاطئة. إن هؤلاء الذين يقضون حياتهم في انتظار اليوم الذي يتقاضون فيه رواتبهم كل شهر لم يتعلموا كيف يكتسبون الذكاء المالي. إنهم يركزون أكثر على الإنفاق بدلاً من إرساء قاعدة أصول قوية للمستقبل.

إن الكثيرين يجدون أنفسهم عالقين في وظائف أو مهن لا يستمتعون بها. لأنهم لم يركزوا على تنمية وتطوير مجالات تفوقهم وتميزهم.

لذا فكر جيداً وحاول أن تجد إجابات دقيقة على الأسئلة الآتية: أي الأشياء تحقق لك النجاح في الحياة وأيها لا يفعل ذلك؟ ما الذي يصنع اعظم انتصاراتك؟ ما الذي تركز عليه ويوافيك بنتائج سيئة؟ إن الإجابة على الأسئلة السابقة تتطلب تفكيراً واضحاً.

لا تستسلم للفشل

إن الناجحين في الحياة ليسوا أولئك الذين لم يفشلوا.. بل هم أولئك الذين لم يستسلموا للفشل. فلكي تنجح لابد من أن لا تخاف من الفشل قبل أن تقدم، وأن لا تستسلم له إذا وقع.

إن الفشل قد يكون طريقك إلى النجاح، فلماذا الخوف منه؟

غير أن هذا لا يعني أن نتوقعه في كل أعمالنا، ومن ثم أن نتصرف وكأنه هو المطلوب، وليس النجاح..

فأن تخاف من الفشل يؤدي بك إليه، لأنك حينئذ لا تحاول، فتحكم على نفسك بالفشل الحتمي، وهو ذات النتيجة التي توصلك إلى ما خفت منه.

وهكذا فإن الخوف من الفشل والاستسلام له كلاهما يؤدي إلى الفشل. إن البعض يرى نفسه عالقاً في عمله، وكأنه في بئر، يرى النجاح دائماً خارج المكان الذي هو فيه، ولكنه لا يستطع الوصول إليه ويتساءل: لماذا يتراقص النجاح خارج متناولي دائماً؟

ويقول له كبار الناجحين: "لأنك لم تفشل بعد بما فيه الكفاية". ولا يصدق ذلك! فهل لا بد من أن نفشل كثيراً لكي ننجح؟ ويأتيه الجواب: ربما كان الأمر كذلك لأن من يخاف الفشل فلا يقدم، يحكم على نفسه بالفشل حتماً. أما من لا يخاف منه وفي الوقت ذاته لا يستسلم له ففي الأغلب يحرز النجاح..

إن لم يصدمك الفشل بعد، فلأنك ما زلت على الشاطئ، لم تركب البحر ولم تغامر، فلم تصادف من التحدي سوى القليل. ربما واجهتك بعض انتكاسات صغيرة في المدرسة أو في العمل، لكن فشلك ذاك كان خالياً من المغزى. من السهل التعرف إلى الفشل. فهو "يشمل عادة خسائر في المال والمركز وتقدير الذات". وهو يعني، في أقل تقدير أنك لا تحصل على ما تشتهي.

هذا لا يعني أن على العقلاء طلب المصائب، إلا أن جرعة قوية من النوائب غالباً ما تكون بمثابة درس مؤلم لكنه فاعل. وهي تساعد المرء على اكتشاف نقاط القوة ونقاط الضعف في شخصيته. وهذا جزء مهم من النضج.

أن الإنسان يتعلم من الفشل أكثر بكثير مما يتعلم من النجاح، ما الفشل، في النهاية، سوى ثمن الإقدام والمغامرة.

فمن أراد النجاح فلابد من أن يضع الخوف من الفشل جانباً، ويتقبله إذا وقع، ثم يتجاوزه بعد أن يستلهم منه الدرس اللازم..

إن بعض الخبراء يعتقد أنه لا يوجد شيء اسمه "الفشل"، بل كل ما في الأمر أن هناك نتائج للأعمال. فكل سبب يؤدي إلى نتيجة معينة، وهذا ليس فشلاً، فالوصول إلى الأهداف هو النجاح، أما عدم الوصول فهو نتيجة لتصرف معين، وهذا يعني أننا عندما نغير الأسباب تتغير النتائج. فإذا كنت تريد الوصول

إلى بيت معين، ولكنك سلكت طريقاً لا يوصلك إليه، فأنت لم تفشل، ولا يجوز إذاً أن تخاف، أو تمتنع من محاولة الوصول إلى مبتغاك، بل لابد أن تصحح الطريق، وتسلك الطريق الذي يوصلك إلى ذلك البيت .

فالناجحون ليسوا أولئك الذين لم يفشلوا قط في حياتهم ـ بل هم أولئك الذين إذا لم يحققوا أهدافهم فهم يقومون بأعمال جديدة، ويسلكون طرقاً جديدة ويحققون نتائج جديدة .

إن الذي لا وجود له في حياة الناجحين، ليس الفشل ذاته، ولكن آثار الفشل، وأهمها اليأس والخوف، وفقدان الثقة بالنفس. فإذا كان الفشل يعني عدم تحقيق الأهداف في المحاولة الأولى، فهو حتماً موجود في تاريخ الناجحين. أما إذا كان يعني التخوف و التردد والتراجع فلا وجود له في نفوسهم.

فعدم تحقيق النتائج أمر عادي بالنسبة إلى إنسان زوده الله تعالى بوسيلة العمل، ووسيلة النجاح، لكن عليه أن يكدح، و يحاول، ويكرر المحاولة حتى يحقق النجاح.

إن الناجحين يعتبرون عدم تحقيق أهدافهم نتيجة طيبة بحد ذاتها، حيث تثير لهم الطريق، وتكشف لهم نقاط القوة والضعف في أعمالهم..

كل ما تعلمته البشرية إنما تعلمته البشرية إنما تعلمته عن طريق التجربة، أي الوصول إلى الصواب عن طريق اكتشاف الخطأ... .

ترى لو كنت مطمئنا إلى أنك لم تفشل بالذي كنت تفعله، ألم تكن لتقوم بسلسلة من الأعمال التي تؤدي بك إلى ما تصبو إليه؟

إذا لماذا لا تقوم بتلك الأعمال الآن، وتجرب حظك؟

أليس ذلك هو الطريق الصحيح إلى النجاح؟

إنك حتماً تصل إلى نتائج أعمالك، فإذا لم تكن تلك النتائج كما تريد، فبدل طريقتك، وقم بأعمال جديدة فلربما تحقق أهدافك.. وتذكر أن الناجحين هم عادة أولئك الذين يفكرون في أخطائهم ويتعلمون منها. فإذا ما انتابك

الفشل في شيء، واجه النتائج وابذل كل جهد تستطيعه لتدارك الأمر، ثم فكر في طريقة حدوثها وكيف يمكن درؤها في المستقبل.

في كل حياة ثمة أزمة في السلوك، متأتية من عدد كبير من الأسباب أسباب تبدو، سطحياً، أنها تافهة. غير أن النتيجة هي نفسها: كشف مفاجيء لأنفسنا عن غايتنا السرية، واعتراف بمعتقداتنا التي ربما بقيت في الظل فترة طويلة، ولكنها الآن أصبحت مستبدة، نزاعة إلى السيطرة.

إن الخطوة الأخيرة في الشوط هي التي تعتبر، والضربة الأخيرة على المسمار هي الأهم. وكثيرة هي المكافآت التي فقدت في اللحظة نفسها التي كانت على أهبة أن تمنح. ولعل الذي يعني النجاح أو الفشل بالنسبة إلى الظروف هي الاختلاف في وجهات النظر.

كثيرون من البشر يدينون حياتهم إلى الصعاب الهائلة التي اعترضتهم: إن المعاكسة هي نجاح العظماء. فالطائرات المصنوعة من الورق ترتفع ضد الريح لا معها .

كيف تواجه الفشل؟

لا تحجم عن العمل خوفاً من الفشل

فكثير من احتمالات الفشل هي مجرد احتمالات وهمية، لا أساس لها من الصحة. ولكن كيف تستطيع أن تعرف أنها مجرد أوهام إذا لم تقتحمها؟

ربما تحمل كلمة "إخفاق" فكرة النهاية لدى كثر من الناس. اما القائد الناجح فينظر إلى الإخفاق على انه بداية ونقطة انطلاق إلى جهود متجددة. فالقادة الحقيقيون يولون الإخفاق أكثر مما يستحقه من اهتمام وليس أكثر من ذلك.

لا تنظر إلى الأمور من زاوية شخصية

عندما تتعثر الأمور، هل تصنف نفسك تلقائياً في خانة الفاشلين؟ ذلك أن اللغة التي تستخدمها في وصف نفسك قد تتحول حقيقة فاعله. فإنك إذا وصفت نفسك تكراراً بأنك بائع بلا عمل، مثلاً، فذلك يضعك في صف العاطلين عن العمل، وهذه العبارة مرادفة للفشل، كما انه يحد من إمكاناتك. الخيارات متابعة دروس خاصة لاكتساب مهارات جديدة، أو التحول بشجاعة إلى ميدان عمل آخر.

كن مستعداً

ساهم في وقاية نفسك باعتماد خطة للطوارئ. اسأل نفسك ما هو أسوأ ما يمكن أن تتعرض له. إن تصور المرء أنه خسر عمله أو فقد شريك حياته يجبره على التفكير في خيارات عملية بديلة. هل لديك، مثلاً، شهادة تأمين أو مدخرات تكفيك لاجتياز مرحلة دقيقة في حياتك؟ هل لدك مؤهلات ومواهب تؤمن لك دخلاً في حال صرفك من الخدمة؟ اعلم أن كلمة "أزمة" في اللغة الصينية مركبة من حروف كلمت "خطر" و"فرصة".

تحرر من عقدة الفشل

تصرف وكأنه لا يهمك أن تنجح، أو تفشل، ثم جرب مختلف الأمور.. وبعبارة أخرى تعلم أن تفشل بذكاء.

معتقدات النجاح

إن العالم الذي نحيا فيه هو العالم الذي نختار بأنفسنا الحياة فيه. سواء كان هذا الاختيار شعورياً أولا شعورياً. فإذا اخترنا السعادة فسنحصل عليها. وإذا ما اخترنا البؤس فسنحصل عليه أيضاً. وكما علمنا فإن الاعتقاد هو أساس التفوق، وتعد معتقداتنا مداخل تنظيمية متسقة نحو الإدراك، وهي تمثل اختياراتنا

الأساسية بالنسبة لكيفية إدراكنا لحياتنا، ومن ثم، كيف نحيا هذه الحياة؟. وهل تمثل كيفية تشغيل وإغلاق المرء مخه؟. لذا، فإن الأولى على طريق التفوق هي إيجاد المعتقدات التي ترشدنا إلى تحقق النتائج التي نرجوها.

والطريق إلى النجاح يتكون من معرفتك نتائج أعمالك، وأن تقوم بعمل، وأن تعرف النتائج التي تحصل عليها من هذا العمل، وأن تتمتع بالمرونة والقابلية للتغير حتى تحقق النجاح. ويصدق هذا على المعتقدات، فلا بد أن تجد المعتقدات التي تؤيد النتائج التي ترجوها، وه المعتقدات التي تصل بك إلى ما تريد. وإذا لم تقم معتقداتك بهذا الدور. فعليك حينئذٍ أن تتخلى عنها وتجرب شيئاً جديداً.

كل شيء يحدث له علة وغرض

كل شيء يحدث له علة وغرض، وهذا الشيء مفيد لنا، نجد أن كل الناجحين لديهم مقدرة عجيبة على التركيز على ما هو ممكن في أحد المواقف والتركيز على النتائج الإيجابية التي يمكن أن يسفر عنها هذا الموقف. فهؤلاء الرجال يفكرون بالنظر إلى الإمكانيات دون النظر إلى مقدار ما ترسب في نفوسهم من سلبيات بيئتهم، وهم يظنون أن كل شيء يحدث لعلة، وهذا الشيء مفيد لهم. وهم يعتقدون أن كل محنة تحمل في طياتها بذرة منفعة تضاهي هذه المحنة أو تفوقها.

خذ من وقتك دقيقة لتفكر في معتقداتك مرة ثانية، هل نتوقع –بشكل عام– أن تحقق الأمور نجاحاً كبيراً أم نجاحاً ضئيلاً؟ هل تتوقع أن تنجح أقصى جهودك، أم انك تتوقع أنها ستواجه العقبات؟ وهل ترى احتمالات النجاح في أحد المواقف، أم ترى العقبات؟ وعادة ما يركز الكثير من الناس على الجانب السلبي أكثر من تركيزهم على الجاني الإيجابي، والخطوة الأولى نحو تغيير ذلك تتمثل في الاعتراف بواقع الأمر، فالإيمان بالحدود يخلق رجالاً ذوي قدرات محدودة، ويكمن الحل في التحرر من هذه القيود، والعمل استناداً إلى مجموعة من الوسائل الأكثر رفعة، فالزعماء هم الرجال الذين يرون الإمكانيات، وهم

الرجال الذين يرون روضة غنية في جوف الصحراء المقفرة. أهذا مستحيل؟ إنك إن كنت تمتلك إيماناً قوياً بالإمكانية، فمن المرجح انك سوف تتمكن من تحقيقها.

لا يوجد شيء اسمه الفشل

لقد تعودت عقول معظم الناس في ثقافتنا على الخوف من شيء اسمه الفشل، ومع ذلك، فبإمكاننا جميعاً أن نذكر أوقاتاً كنا نبغي فيها شيئاً ونحصل على شيء آخر.

فكلنا رسبنا في أحد الامتحانات، خاصة بالعمل ولم نحقق شيئاً غير الفشل الذريع، واستخدام كلمتي "حصيلة" و "نتيجة" لأنهما تمثلان ما يراه الناجحون فهم لا يرون الفشل، ولا يؤمنون به، ولا يضعونه في الحسبان.

ودائماً ما ينجح الناس في تحقيق بعض النتائج وأعظم الناس نجاحاً في ثقافتنا ليسوا رجالاً لم يصيبهم الفشل، إنما هم رجال يعرفون أنهم إذا جربوا شيئاً ولم يحقق النتائج المرجوة، فإنهم بذلك يكونون قد مروا بتجربة يتعلمون منها، فيستخدمون ما تعلموا ويجربون شيئاً آخر، ويقومون بأفعال جديدة ويحققون بعض النتائج الجيدة.

ليس هناك مشهد اكثر حزناً من شاب متشائم. إن الذين يؤمنون بالفشل يحكمون على أنفسهم بحياة دون المستوى. فالفشل شيء لا يعرفه العظماء، فهم لا يمنعون النظر فيه، ولا يضعون عواطف سلبية على الأشياء غير المفيدة.

كل الظافرين والزعماء والأساتذة – وهم أناس يتمتعون بقوة شخصية– يدركون أنك إذا جربت شيئاً ولم تحصل على النتيجة التي ترجوها، فيجب عليك أن تستخدم تلك المعلومات من أجل إيجاد الخصائص الأكثر تحديداً لما ينبغي عليك فعله من أجل تحقيق النتائج المرجوة. كل ما تعلمته البشرية إنما كان نتيجة للتجربة والخطأ، لقد تعلم البشر من خلال الخطأ وحده.

ونحن نتعلم أحياناً من أخطائنا، وفي أحيان أخرى، نتعلم من أخطاء الآخرين. خذ من وقتك دقيقة لتتأمل حالات الفشل التي مرت بك في حياتك. ما الذي تعلمته من تلك التجارب؟ من المرجح أن تلك التجارب كانت من انفع الدروس التي تعلمتها في حياتك.

عندما يتم تحريك دفة السفينة إلى احد الجوانب، فإن السفينة عادة ما تأخذ في الدوران على غير مراد قائد الدفة، فيتعين عليه تصحيح هذا الدوران بتحريك الدفة إلى اتجاهها الأول في عملية لا تنتهي من الفعل ورد الفعل، ولا تنتهي من التعديل والتصحيح. تصور هذا الوضع في مخيلتك: قائد دفة يوجد سفينة نحو وجهتها في بحر هادئ الأمواج من خلال التغلب على آلاف المرات من انحرافها عن مسارها، وهذا الانحراف أمر حتمي، إنها نموذج رائع لعملية العيش بنجاح، ولكن معظمنا لا يفكر بهذه الطريقة، فكل خطأ يلقي بظلاله على وجداننا، وإدراكنا ويعد فشلاً له انعكاساته السيئة علينا.

إنّ كثيراً من الناس يلومون أنفسهم لأنهم مفرطو البدانة، وموقفهم هذا تجاه البدانة لا يغير من الواقع شيئاً، إنما بإمكانهم أن يؤمنوا – بدلا من ذلك– بحقيقة أنهم نجحوا في تحقيق اسمها السمنة الزائدة، وهم الآن في طريقهم نحو تحقيق نتيجة جديدة اسمها النحافة. وسيمكنهم تحقيق هذه النتيجة الجديدة من خلال القيام بأفعال جديدة.

وإذا لم تكن على يقين بما عليك فعله من أجل تحقيق هذه النتيجة، فعليك أن تعير اهتماما خاصاً أن تحاكي شخصاً استطاع أن يحقق نتيجة التخلص من البدانة. حاول أن تجد الفعل المعين الذي يقوم به هذا الشخص ذهنياً وبدنياً كي يحافظ دائماً على نحافته، قم بنفس الأفعال وستحقق نفس النتائج. وطالما أنك تعتبر وزنك الزائد فشلاً فستعجز عن تحقيق أي نتيجة، ولكن عندما تعتبر هذا

الوزن الزائد نتيجة حققتها فمكنك – إذاً– أن تتغير الآن، حينئذٍ سيكون نجاحك مضموناً.

ويعد الإيمان بالفشل ضرباً من تسميم العقل، فعندما نختزن انفعالات سلبية، فإننا نؤثر بذلك على وظائفنا وعملية تفكيرنا وحالتنا، ويعد الخوف من الفشل واحداً من أصعب العقبات بالنسبة لمعظم الناس، "ما الذي ستحاول فعله إذا ما علمت أنك لن تفشل؟" فكر في الأمر ملياً. كيف ستجيب على ذلك؟ إنك إن اعتقدت حقاً أنك لن تفشل، فربما تقوم بمجموعة جديدة من الأفعال، وتحقق نتائج مرجوة جديدة وقوية. الآن تكون أحسن حالاً إذا ما جربت ذلك؟ أو ليس ذلك الطريق الوحيد للتقدم؟ لذا، عليك أن تدرك من فورك أنه لا يوجد شيء اسمه الفشل، إنما هناك نتائج فقط، وأنت دائماً تحقق نتيجة، وإذا لم تكن هذه النتيجة هي ما ترجوه، فبإمكانك أن تغير من أفعالك فقط وستحقق نتائج جديدة، فلتمح كلمة "فشل" ولتضع دائرة حول كلمة "نتيجة"، والزم نفسك بالتعلم من كل تجربة.

تحمل المسؤولية في كل الظروف

تحمل المسؤولية في كل الظروف، هناك سمة أخرى يتصف بها الزعماء العظام وأصحاب الإنجازات ، وهذه السمة هي عملهم استناداً إلى اعتقادهم بأنهم يصنعون عالمهم. وستكون العبارة التي تتردد على مسامعك مراراً وتكراراً هي: " إنني مسؤول، سأتدبر الأمر".

وليس من قبيل المصادفة أن تسمع نفس الرأي مرات ومرات، وعادة ما يعتقد صانعو الإنجازات أنه مهما حدث من نتائج –سواء كانت خيراً أم شراً– فإنه من صنعهم. وإذا لم تكن أفعالهم سبباً لذلك، فربما كان مستوى واتجاه

تفكيرهم هو السبب، ولا يمكن لعالم من العلماء أن يثبت أن أفكارنا تصنع واقعنا، ولكنها أكذوبة مفيدة لنا، وهي اعتقاد منحنا القوة ،

وإذا لم تؤمن أنك تصنع عالمك بنجاحاته وإخفاقه —فأنت حينئذ واقع تحت رحمة الظروف. فالأمر لا يعد مجرد أشاء تحدث لك، وأنت مجرد مفعول به لا فاعلاً.

أن تحمل المسؤولية يعد واحداً من أفضل مقاييس قوة الشخص ونضجه، ومثالاً للمعتقدات التي تدعم المعتقدات الأخرى، ومثالاً على القدرات التعاونية لنظام متماسك من المعتقدات، وإذا لم تكن مؤمناً بالفشل، وإذا كنت تعلم أنك ستحقق النتيجة التي ترجوها، فإنك لن تخسر شيئاً بتحملك المسؤولية، بل ستربح كل شيء، فأنت ستنجح إذا كنت في موقع السلطة.

ليس من الضروري أن تفهم كل شيء

ليس من الضروري أن تفهم كل شيء كي تكون قادراً على استخدام كل شيء، هناك الكثير من الناجحين ممن يحيون معتنقين معتقداً آخر مفيداً، وهم لا يؤمنون بضرورة معرفة كل شيء عن شيء معين كي يستخدمونه، فهم يعرفون كيفية استخدام ما هو جوهري دون أن يشعروا بحاجة إلى معرفة كل كبيرة وصغيرة فيه. وإذا ما درست الأشخاص في موقع السلطة فستجد أن لديهم دراية كافية بأشياء كثيرة، ولكن قليلاً ما يكونون على دراية تامة بكل تفاصيل مشروعاتهم.

الناس هم أعظم مواردك

الناس هم أعظم مواردك، كل الأفراد المتفوقين الذين يحققون نتائج يتمتعون باحترام البشرية وتقديرها، وكانوا يعملون بروح الفريق، ولديهم إحساس بالوحدة والهدف المشترك. إن الرؤية هي أنه لا يوجد نجاح دائم دون أن

يكون هناك وئام بين فريق العمل، وأن الطرق لنجاحك هو تشكيل فريق ناجح يتعاون فيما بينه. من السهل التصدق بفكرة معاملة الناس باحترام سواء كانوا في محيط العائلة أو في محيط العمل- ولكن ليس من السهل دائماً فعل ذلك.

لكي تنجح حسب ما تعمل

العمل لعب. هل أي شخص حقق نجاحاً كبيراً من خلال قيامه بعمل شيء يكرهه؟ أن أحد مفاتيح النجاح يكمن في حب ما تعمل.

ربما لست لدينا القدرة على الرسم مثل بيكاسو، ولكن، بمقدورنا جميعاً أن نبذل قصارى جهدنا لإيجاد عمل يبعث فينا النشاط والمتعة، ويمكننا أن نضفي على أي عمل نقوم به كثيراً من الأمور التي نغفلها ونحن نلعب، وذات يوم، قال مارك توين: "إن سر النجاح يكمن في جعل عطلتك عطلة لك حقاً". ويبدو أن هذا هو ما يفعله الناجحون.

ويكتشف الباحثون أشاء مدهشة عن مدمني العمل. فهناك بعض من الناس يبدو أنهم يركزون على العمل بهوس لأنهم يحبونه، فهو يبعث فيهم روح التحد، ويملؤهم بالإثارة، ويجعل حياتهم أكثر قيمة. وعادة ما ينظر هؤلاء إلى العمل بنفس الطريقة التي ننظر بها إلى اللعب. فهم يرون العمل وسيلة لتنشط أنفسهم، ولتعلم أشياء جديدة، ولاستكشاف آفاق جديدة.

النجاح الدائم يحتاج إلى الالتزام

لا يوجد نجاح دائم دون الالتزام. فالأفراد الذي يحققون نجاحاً لديهم إيمان بقوة الالتزام. فلو أن هناك معتقدا واحد ملازما للنجاح. فيحنئذ: لا يوجد نجاح عظيم بدون التزام شديد، فإذا ما نظرت إلى العظماء في كل مجال ستجد أنهم ليسوا بالضرورة هم الأفضل والأكثر ذكاء، والأسرع والأقوى، ولكنك ستجد أنهم الأكثر التزاماً، "صيغة النجاح النهائي"، وهي : اعرف نتيجتك، وقلد ما

هو مفيد، وقم بفعل، ونم الدقة الحسية لمعرفة ما تحصل عليه، واعمل على تهذيبها حتى تحصل على ما تريد.هل هناك معتقدات أخرى تدعم التفوق؟ بالتأكيد هناك، وكلما فكرت فيها أكثر كان أفضل.

وينبغي أن تكون مدركاً للفروق الإضافية أو الرؤية التي يمكنك إضافتها. ولتتذكر أن النجاح يترك وراءه خيوطاً، لذا، عليك أن تدرس أولئك الذين ينجحون، وأن تبحث عن معتقداتهم الأساسية التي تعزز قدرتهم على القيام بأفعال مؤثرة دائماً وعلى تحقيق نتائج متميزة، لقد صنعت هذه المعتقدات العجائب للآخرين من قبلك، ويمكنها أن تصنع لك العجائب إذا ما التزمت بها على الدوام، لقد بدأنا حتى الآن في تجميع الجزيئات التي تؤدي إلى التفوق.

وبدأنا بالفكرة القائلة: إن المعلومات هي سلعة القادة، وإن المتحدثين المجيدين هم من يعرفون ما يريدون، ويقومون بتصرفات فعالة، وينوعون ويغيرون سلوكياتهم حتى يحصلوا على النتائج التي يرجونها، وتعلمنا أن الطريق إلى التفوق يكون من خلال المحاكاة، وإذا كان بمقدورك أن تجد أناساً حققوا نجاحاً كبيراً، فبوسعك أن تحاكي التصرفات المعينة التي يتخذونها باستمرار من أجل الحصول على نتائج.

بمعنى: معتقداتهم وتركيبهم الذهني، ووظائفهم العضوية كي تتمكن من تحقيق نتائج مماثلة في وقت أقصر وعن قوة الحالة، ورأينا كيف أن الحالة الفسيولوجية العصبية السلوكية قوية وواسعة وفعالة وتعلمنا أشياء عن طبيعة المعتقدات، وكيف أن المعتقدات الراسخة تفتح الباب أمام التفوق وهنا قمنا بدراسة المعتقدات التي تمثل حجر الزاوية بالنسبة للتفوق...

كيف تدفعين زوجك إلى النجاح؟

إن أكثر رجال الأعمال يحبون قبل أن يقوموا بترقية أحد رجالهم، ومعرفة بعض الأشياء عن زوجته، وهم لا يهتمون كثيراً إن كانت بهية الطلعة أو جذابة، إن ما يهتمون به في المحل الأول هو معرفة ماذا كانت تمنح زوجها بالثقة في نفسه.



وقد عبر بعض الأشخاص عن هذا الأمر فقال: "عندما تتقبل الزوجة زوجها وتمنحه الشعور بأنها سعيدة معه على حالته، يصبح الأمر أشبه بحصول الزوج على جرعة ثقة إضافية في نفسه في كل مرة يعود فيها إلى منزله، وتراه يردد لنفسه: "إن كانت تحبني، فربما كان ذلك يعني أنني لست بالشخص السيء على أي حال"، وان بدا عليها حبها له وإيمانها به، يردد لنفسه: "ربما أستطيع القيام بالمهام التي تنتظرني بالنهار". وعليه يخرج في صباح اليوم التالي ليقابل العالم بوجه يفيض بالثقة بالنفس وبشعوره أنه مهما صادفه في طريقه فسيكون قادراً على التعامل معه ومعالجته. ولكن عندما يرجع الرجل إلى منزله ليجد في استقباله زوجة نكدية دائمة الشكوى المتواصل والتعنيف يصبح الأمر أشبه بمن تخاذلت كل قواه وانتزعت منه، فسخطها المتواصل عليه يقطع عليه الطريق ويضيف إليه التشكك في نفسه، ويبدأ فعلاً في الشك في نفسه وقدراته.

السرعة في اتخاذ القرار

يظهر من تقييم أحوال آلاف الرجال والنساء من الذين فشلوا في أعمالهم أن ضعفهم في القدرة على اتخاذ القرار المناسب كان في رأس لائحة أسباب فشلهم، فالمماطلة هي العدو اللدود، يجب على كل رجل يريد النجاح أن يتغلب عليه عملاً.

كذلك يظهر من تحليل حالات مئات الأشخاص من الذين نجحوا في أعمالهم أنهم كانوا سريعين في اتخاذ القرار. كما كان تغيير ذلك القرار -في حال الحاجة إلى تغييره- بطيئاً جداً عندهم. ويظهر التحليل ذاته أن الأشخاص الذين فشلوا – ومن دون استثناء- كانت لديهم عادة اتخاذ القرار بسرعة كبيرة وأحياناً مراراً متعددة.

لا تتأثر بآراء الآخرين

إن أكثر الذين يخفقون في النجاح يتأثرون بآراء الآخرين بسهولة، وهم يسمحون للدعاية والأخبار والجيران والثرثارين بالتفكر نيابة عنهم. والآراء هي أرخص السلع ثمناً على الأرض، فكل من يمتلك آراء زائدة فهو بالطبع- يلقيها على أي شخص يمكن أن يقبلها. وإذا كنت من الذين يتأثرون بآراء الآخرين عند اتخاذك قراراتك فلن تنجح في أي مشروع من مشاريعك، خصوصاً في مجال تحويل رغباتك إلى إنجازات، لأن ذلك التأثير يعني انك لا تملك رغبة محددة بذاتك.

ولهذا فإن عليك قبل كل شيء أن تستشير نفسك في مسألة قراراتك وذلك من خلال الوصول إلى قرارات تصوغها بنفسك وتتبعها، ولا تثق بأحد باستثناء

المخلصين من أصحابك وأصدقائك ممن تختارهم للمشورة باعتبارهم يتعاطفون كلياً مع أهدافك.

ومن ناحية أخرى يمكن للأصدقاء والأقرباء أن يعيقوا حركتك بآرائهم، وفي بعض الأحيان "بسخريتهم" منك وإن كانوا يقصدون بها الدعابة والمرح.

الذين يخافون من انتقاد الآخرين، ويغيرون أهدافهم لأن الناس لا يقبلون بها، هؤلاء لا يعيشون حياتهم ولا يهنأون بها، فأحياناً يختار البعض شريكة حياتهم خلافاً لإرادتهم، ويستمرون في حياة الشقاء والتعاسة بسبب خوفهم من انتقاد الآخرين لهم، وأي شخص يستسلم لهذا الخوف يعرف الضرر الدائم الذي يمكن أن يسببه من قتل الطموح والرغبة في الإنجاز.

لا تخف من انتقاد الآخرين

وهنالك الكثير من الأشخاص الذين لا يرغبون في العودة إلى الدراسة في مرحلة لاحقة من حياتهم بسبب خوفهم من انتقاد الآخرين لهم. ويسمح العديد من الرجال والنساء من مختلف الأعمار للأغيار بأن يدمروا حياتهم لأنهم يخافون من النقد. ويرفض الكثيرون المغامرة في أمور العمل بسبب خوفهم من نقد الآخرين في حال الفشل، ويكون الخوف من النقد في هذه الحالة أقوى من الرغبة في النجاح. ويرفض الكثيرون تعيين أهداف سامية في الحياة أو يهملون اختيار مستقبل مهني مناسب لهم لأنهم يخافون من انتقادات الذين قد يقولون لهم: "لا تسددوا عالياً حتى لا يفكر الناس أنكم مجانين".

إنك تملك عقلاً خاصاً بك، وعليك استخدامه في اتخاذ القرار، كما يحصل في حالات كثيرة، فإن بإمكانك أن تجمع تلك المعلومات بهدوء ودون الكشف عن أهدافك.

فإذا كنت ترغب في امتلاك عادة اتخاذ القرار السريع والحاسم، فإن عليك أن تكون ممن يفتح عينيه وأذنيه ويغلق فمه، لن أولئك الذين يتكلمون كثيراً لا يفعلون أي شيء آخر سوى الكلام. وإذا تكلمت أكثر مما تسمع، لأن تحرم نفسك فرصة جمع المعرفة المفيدة فحسب وإنما تظهر أهدافك وخططك للذين يستمتعون بإلحاق الهزيمة بك، لأنهم يحسدونك أو ينافسونك.

إن من صفات الناجحين من القادة انهم يتخذون قراراتهم في كل ميادين الحياة بسرعة وحزم، وهذا هو السبب الرئيسي لكونهم قادة، ويقوم العالم عادة بإفساح المجال للرجل الذي تظهر كلماته وأفعاله انه ماذا يريد؟ وأين هو ذاهب؟

إن التردد في اتخاذ القرارات عادة ما تبدأ في سن الشباب، ثم تصبح عادة دائمة مع وصول الشاب إلى أعلى مراحل دراسة من دون أن يكون له هدف محدد، حتى انها يمكن أن تستمر معه في المهنة التي يختارها بعد الدراسة إذا نجح حقاً في اختبار مهنة. وبشكل عام يسعى كل شاب أنهى دراسته للحصول على أي وظيفة، ويقبل أول مركز يعرض عليه ذلك لأنه معتاد على مراكزهم الحالية لأنهم افتقروا إلى وضوح القرار بالتخطيط للوصول إلى المركز الذي يريدونه، ومعرفة كيفية اختبار رب العمل المناسب.

الأشخاص الذين يمكنهم مساعدتك

إن كلاً منا ليس له أقل من هدفين أساسيين في الحياة، ألا وهما النجاح والسعادة، لابد أنك ستتخذ الخطوة الأولى والكبرى تجاه تحقيق هذين الهدفين، عندما تدرك أن تحقيقك للنجاح والسعادة يعتمد على الأشخاص الآخرين.

أجل هذه حقيقة، إنك بكل بساطة لا يمكنك النجاح في الحياة دون مساعدة الآخرين، إنك إن أردت التقدم في هذا العالم والحصول على ما تريده؛ فلا بد أن تجعلهم في صفك وليسوا ضدك.

لابد أن يكون هناك أناس بجانبك ليدفعوك، ويساندوك، ويبتهجوا من أجلك، ليصوتوا لك – أو حتى ليقاتلوا من أجلك- وليتحملوا معك طوال حياتك.

إن أفضل وسيلة، وربما الوسيلة الوحيدة للتقدم في الحياة هي أن تستخدم طاقاتك الشخصية للتأثير والسيطرة على الأشخاص الرئيسيين خاصة أولئك الأشخاص الذين يمكنهم مساعدتك لتحقيق النجاح في الحياة، إنك يجب أن تكتشف أي الأشخاص الذين يمكنهم مساعدتك في أغلب الأحيان للحصول على ما تريده.

المزايا التي تجنيها

عندما تحدد بدقة هؤلاء الأشخاص الأساسيين الذين مكنهم مساعدتك في تحقيق أهدافك وتحقيق النجاح، فإنك ستجني بعض المكاسب.

1. ستكون قادراً على السيطرة على بعض الناس من خلال السيطرة على عدد قليل منهم؛ لأنك لست بحاجة للسيطرة على الجميع لتصبح ناجحاً، أنت بحاجة للسيطرة فقط على مجموعة محدودة منهم، أجل، فإنه بإمكانهم السيطرة على عدد كبر حتى لو كانوا مئات أو آلافا من خلال السيطرة فقط على عدد قليل من الأشخاص الرئيسيين.
2. ستوفر قدراً كبيراً من الوقت عندما تركز مجهوداتك على الشخص المناسب فقط، وكلنا يعلم أن الوقت مهم بالنسبة لكل منا، فهو يمثل مصدر القوة ذا الأهمية الكبرى لمندوب المبيعات الناجح، فإنه أو إنها لن تضيع وقتها أبداً

في شرح مواصفات سلعتها لشخص ما لا يمكنه اتخاذ قرار الشراء، وهذا هو ما يفعله مندوب المبيعات الفاشل، وهذا هو السبب الذي يؤدي به للانتقال سريعاً إلى وظيفة أخرى أقل، لكن مندوب المبيعات الناجح تعلم في الحال انه عندما يبيع للسكرتيرة فإن المدير سيشاهد هذه السلعة، وعندما سيعرض السلعة على المدير سيشتريها، وهذا سبب أن هؤلاء المندوبين ناجحون للغاية.

3. ستوفر الكثير من الطاقة والجهد عندما تحدد بدقة الأشخاص المحوريين، هذا الأسلوب بشكل خاص لهؤلاء الذين يعملون مع مجموعات كبيرة من الناس مثل: المدرسين، الوعاظ، المشرفين، لكن قيمة هذا الأسلوب ليست قاصرة على هؤلاء الأشخاص وحدهم، فإذا كنت تعمل مع عدد قليل من الأشخاص، مثل: شخصين أو ثلاثة —ولا يهم إن كان ذلك في مجال عملك أو في اللجنة المالية التي تعمل بها، إن تواجدت في مثل هذه الظروف —فإن هذه الأساليب يمكن أن تكون مفيدة بالنسبة لك أيضاً.

إن الأشخاص المحوريين دائماً أشخاص متحركون ونشطون تتطلب شخصياتهم الكثير من الحركة، إنهم يركدون ويضيعون مواهبهم في أعمال رتيبة، وروتينية ومملة. عندما تحدد الأشخاص المحوريين في مجموعتك، يمكنك استخدام مهاراتهم على النحو الصحيح، وستحصل على نتائج أفضل على المدى البعيد عندما تفعل ذلك، عن الأشخاص المحوريين مهمون بشكل خاص لك عندما تحتاج للقيام بعمل ما في وقت طارئ. بإمكانهم مساعدتك للقيام بهذا العمل في الوقت والمكان اللذين تحتاج القيام بالعمل فيهما تحت ضغط قع عليهم بشكل طبيعي.

كيف تجد الأشخاص الذين يمكنهم مساعدتك للحصول على ما تريد؟

يجب عليك ألا تضيع وقتك الثمين وطاقتك مع شخص ما لا يمكنه مساعدتك في الحصول على ما تريده، فإن ركزت اهتمامك مع الشخص الخطأ فستضيع مجهوداتك هباء.

وبدلاً من ذلك ينبغي عليك أن تحدد مكان الشخص الذي بإمكانه مساعدتك، والذي يمكنه أن يؤدي العمل لك والذي يمكنه أن يجيب عن سؤالك، وليس المهم وظيفة هذا الشخص، فأحيانا ستجد هذا الشخص في مواقع لا تتوقع أن تجده في اغلبها، إذا أردت أن تعظم وتزيد من سلطتك في التعامل مع الآخرين، لابد أن تجد الشخص الصحيح الذي يعرف الإجابات، والذي يمكنه مساعدتك في الحصول على ما تريده. عندما تفعل ذلك ستجني الكثير من المكاسب.

كيف يمكن أن يكون هؤلاء الأشخاص الرئيسيون في خدمتك؟

إن واحدة من أفضل الوسائل التي تمكنك من استخدام الأشخاص الذين يمثلون أهمية كبيرة بالنسبة لك، هي توجيه تفكيرهم لصالحك، على سبيل المثال: إن كنت موظفاً لدى مدير ألقت به المقادير والحظ العاثر في مكانه هذا؛ فعليك أن تتبع بعض التوجيهات عند تعاملك معه مثلاً:

اسأل هذا المدير بعض الأسئلة التي ستمنحه الفرصة لتعظيم وإضفاء الأهمية على بعض المعارف التي سيقدمها لك. واعلم أنه سيكون سعيداً عندما يقوم بذلك، وتذكر أن اللحظة التي ستسأل فها شخصاً عن رأيه، ستصنع لديه إحساسا بالأهمية، ولحظتها لن يساعدك، ولكن سيقول لك ما تريد معرفته.

ونفس الشيء مطلوب منك القيام به بالنسبة للأشخاص الذين تحت رئاستك، تحكم في تفكيرهم أيضاً، فليس معنى أن شخصاً ما يعمل لديك، انك أكثر ذكاء منه في كل المواضع، بإمكانك أن تتعلم منه أيضاً، إذا سألته فقط وكنت لطيفاً وصبوراً معه بدرجة وكافية للإصغاء لإجاباته.

الشخص المحوري سيكون قائداً غير رسمي للجماعة

هذا الشخص جزء من خريطة القوي غير الرسمية والتي يمكن أن توجد في كل مؤسسة، هذا الشخص يستخدم تأثيره على الجماعة، وذلك التأثير الذي ليس له أي علاقة مطلقاً بموقعه الحقيقي.

وبرغم انه ليس فرداً من أصحاب السلطة أو القوة الرسمية فإن كلمة منه يمكنها في الغالب أن تصنع أو تهدم شخصاً أو مشروعاً.

الشخص المحوري يحاول دائماً حل المشاكل

إن الشخص الرئيسي سيكون لديه في الغالب حل لمشكلتك، وستجد في العديد من الأوقات العصيبة أن أصعب جزء في حل المشكلة هو بكل بساطة البدء في الحل، الشخص الرئيسي يمكنه مساعدتك لاتخاذ هذه الخطوة عندما تكون بحاجة لها في الغالب. وغالباً يكون ما تحتاجه هو إدراك بعدة اقتراحات تساعدك في حل مشكلتك.

ليس المهم من أين أتت هذه الأفكار أو من الذي أمدك بها، وعادة ما يكون لدى الشخص الرئيسي العديد من الاقتراحات التي يمكنها حل مشكلاتك. وربما لا تكون أفكاره أو أفكارها الأفضل ولكنها ستساعدك لتحريك الوضع الراكد.

الشخص المحوري سيكون لديه نشاط كبير وقدرة على التحمل والصبر

حتى أنه ليستمر في عمله إلى أن ينجزه تماماً، في نفس الوقت الذي ستجد فيه لدى زملائه الرغبة في التوقف عن الاستمرار في هذا العمل.

إذا كنت تبحث عن شخص ما يقوم بإنجاز مشروع طويل المدى أو مشروع له تفاصيل متعددة، فإن الشخص الرئيسي هو الشخص المناسب لكي يكمل هذا المشروع بنجاح، خاصة إذا كان الهدف الذي سيصل إليه في النهاية جديراً بالاهتمام.

الشخص المحوري ستكون لديه معلومات كثيرة عن الموضوعات المثارة في نطاق وجوده

لن تجد أفضل من هذا الشخص يمكن أن يمدك بأفكار جديدة لحل المشكلات أو للتغلب على المواقف الصعبة؛ لأن لديه اهتمامات ومعلومات كثيرة عن معظم تفصيلات العمل، هل تعلم أن الأفكار الجديدة عادة تنبع من الأفراد القدامى في مكان العمل لأنهم يكونون على دراية كاملة بالموقف ولديهم خلفيات عن المشاكل الموجودة، كما أن لدهم القدرة على عرض المشكلات بشكل صحيح على بساط البحث.

عادة ما يكون الشخص المحوري لديه ذاكرة جيدة بشكل استثنائي

والذاكرة الجيدة مهمة لاكتساب تذكر المعلومات المطلوبة، وسيكون لهذه الذاكرة أهمية عظمة لك عندما تحتاج حلاً سريعاً لبعض المشكلات الملحة. هذا النوع من الأشخاص، والذي يمكنه تذكر كيف تم في العام الماضي حل مشكلة مشابهة للمشكلة المطروحة حالياً، هذا الشخص يمكن أن يمثل لك قيمة لا تقدر بمال عندما تكون في أزمة.

الشخص المحوري سيكون مفكراً مبدعاً ومستقلاً

الشخص الرئيسي سيكون مفكراً مبدعاً ومستقلاً بشكل حقيقي، وهذا الشخص سيكون ينبوعاً للأفكار الجديدة، سيقاوم بشدة أي مجهودات يمكن أن تحد أو تقف حائلاً دون تفكيره. إذا كان دافعه للإبداع كافياً بشكل قوي، فإنه يفسح الطريق لمجهوداته لتتحول وتنصب في أعمال أكثر تحدياً، أو على الأقل لاكتساب معلومات إضافة خاصة بالإدارات الأخرى أو أعمال الآخرين. ربما يكون ذلك هو دليلك الأول على وجود شخص محوري يمكنه مساعدتك في حل مشكلاتك أو تحقيق أهدافك، بالإضافة إلى ذلك، فإن هذا الشخص سيكون شخصاً مطيعاً أبداً، وهذه هي أسرع الطرق التي يمكنك بها تمييز المفكر المبدع.

الشخص المحوري سيناضل وبشكل مستمر لتحسن الأوضاع

ويمكنك تميز هذا الشخص غالباً عندما تجد شخصاً ساخطاً على أسلوب إدارة أو تأدية الأعمال، إنه يرفض قبول الوضع الحالي، وهذا الشخص يحتشد حوله الآخرون، ودائماً يبحث عن أفضل الطرق للقيام بالمهام، إنه ذلك النوع من الأشخاص الذي تريده حولك لكي يساعدك وغالباً ما يمكنه حل مشكلاتك حتى قبل حدوثها.

الشخص المحوري غالباً ما يكون شخصاً رئيساً

قد لا تهتم بمثل هذه النوعية من الأشخاص لكن لا يمكن إنكار وجوده، لذلك ينبغي عليك أن تعرف من هو، سيكون ذلك في مصلحتك، هذا الشخص غالباً ما يتمتع بعلاقات اجتماعية مع كبار التنفيذيين، وربما تكون هذه الاتصالات الاجتماعية قد اكتسبت عن طريق صداقة هذه الأشخاص لأزواج أو زوجات هؤلاء التنفيذيين أو عضويتهم في نفس المنظمة ولكن الحقيقة الباقية هي أن هذه العلاقات موجودة بالفعل، هذا الشخص ربما لا يمكنه الوصول

لمديرك في العمل، لكنه وبكل تأكيد مكنه القيام بذلك بعد الساعة الخامسة ظهراً، وفي الغالب بإمكانه أن يؤذيك، كما أن بإمكانه أيضاً أن ساعدك، لذلك ينبغي عليك أن تعرف من هو ذلك الشخص الرئيسي لكي تحمي نفسك في كل الأوقات.

كيف تكسب أولاً أشخاصاً رئيسيين متعاونين معك؟

في كل مجموعة ستجد دائماً، على الأقل شخصاً ما يلتف حوله بقية الموظفين، لينصحهم أو يساعدهم ويقودهم، إن سرعة الإنتاج وجودته لن تتوقف على أمر المشرف في الإدارة، لكن على أمر القائد غير الرسمي الموجود بين صفوف العمال.

لذلك إذ أردت أن تحصل على أفضل ما لدى مرؤوسيك، أو إذا كنت تريد أن يتعاون معك الجميع وأن يعملوا معك، فإن أول خطوة عليك أن تخطوها ومعرفة من هم القادة غير الرسميين لهؤلاء المرؤوسين، عندما تعرفهم تكون قد عرفت من مرؤوسك ما يمكن مساعدتك في أغلب أمور مؤسستك.



الاعتزاز بالنفس وعلاقته بالنجاح

في كثير من الحالات التي نردد فيها للغير: إنني أقول لك ذلك من أجل مصلحتك، فإننا لا نقصد ذلك إن صدقنا القول. إننا نقول له ذلك من أجل لم شتات ذاتنا وتدعيمها عن طرق تصيدنا لأحد الأخطاء فيه.إن أحد اكثر الأمور الفاشلة شيوعاً في العلاقات الإنسانية هي الطريقة التي نحاول بها (والتي تتم أحياناً بطرقة لا واعية منا) إن نزيد من إحساسنا بالاعتزاز بذاتنا عن طريق الحط من اعتزاز الطرف الآخر بذاته واحترامه لها.

إن القيام المزمن بتصيد أخطاء الغير، والتقليل من شأن الآخرين، والتنكيد عليهم، وتعرية ظهورهم ليست سوى أعراض للاعتزاز الهابط بالنفس أو الاحترام منخفض الدرجة لها.

على أن هناك تلك الأوقات التي يتعين على القائد الناجح أن يوضح فيها الأخطاء، وان يصوب فيها الأمور لمن يعملون معه، وهو ما يشكل "فناً" بالفعل، وهو الفن الذي يتعثر في إتقانه معظم الذين سيصبحون قادة في يوم من الأيام.



شروط للنقد الناجح

إن كنت تريد لنقدك أن يترك أثره، وجب عليك تجنيب ذات الآخر من الاشتباك مع ذاتك أو الوقوف ضدها. وتذكر هدفك، وهو الوصول إلى نتيجة نهائية طيبة أو إعادته إلى المسار السليم، وليس العمل على التقليل من ذاته. وحتى لو كانت دوافعك من أسمى ما يمكن، وأن لك الحق في القيام بانتقاد الطرف الآخر، فعليك أن تتذكر أن ما يهم في الأمر هو كيفية إحساسه وشعوره هو. وحتى أكثر أشكال النقد اعتدالاً من شأنه أن يسبب حنق الطرف الآخر إذا ما وقع في وجود آخرين معكما.

وسواء أمكنك تبرير ما تفعل أم لم يمكنك، فإن الطرف الآخر يشعر بان ماء وجهه قد أريق أمام زملائه ومساعده في العمل.

إن مراعاة العمل بهذه القاعدة يعد مؤشراً على دوافعك الحقيقية من وراء النقد. هل تقوم بنقد أحد موظفيك، فقط في وجود آخرين معكما؟ إن كان الأمر كذلك، فالأمر برمته ينحصر في أن غرضك من النقد ليس مساعدة الطرف الآخر، ولكن في أن تستخرج لنفسك ما يرضي ذاتك عن طريق الحط من الآخرين وإذلالهم.

قدم لنقدك بكلمة رقيقة أو ثناء لطيف

للكلمات الرقيقة وللإطراء والثناء أثرها الكبير في تحقيق الجو الذي يتسم بالمحبة والود، كما تخدم في أن يلاحظ الطرف الآخر أنك لا تقوم بمهاجمة ذاته مما يضعه في حال أفضل من الارتياح. إن رد الفعل الطبيعي تجاه الذي يقذف به

ليقع على سجادة الأرضية هو أن يجهز نفسه للدفاع عن ذاته، والشخص الذي يصبح في مثل هذه الهيئة الدفاعية لن يكون مستعداً للتجاوب مع أفكارك.

قم بنقد التصرف وليس الشخص

مرة أخرى يمكنك هنا أن تتخطى ذات الطرف الآخر، بانتقادك لتصرفاته أو سلوكه، وليس شخصه، وعلى كل إن ما يهمك في الأمر هي أعماله وتصرفاته، وعن طريق توجيه نقدك إلى تصرفاته فإنك يمكن أن تطري عليه وترفع من ذاته في نفس الوقت: إنك بهذه الطريقة تقوم بالفعل في الشد من أزره وفي الإشارة إلى أخطائه وإبرازها كذلك، وبدلاً من أن تقول: إنك لا تصلح، عليك أن تقول: اعتقد أنك أرقى كثيراً مما مكن لهذا الأداء أن يدل عليه.

إن عليك أن تعلمه أنك تعتقد فه أنه أرقى وأكبر من الخطأ الذي وقع فه، وإنك تتوقع منه أن يقوم بتقديم الأفضل والأحسن، إن ذلك يشكل في حد ذاته حافزاً قوياً يرتق بنفسه إلى مستوى توقعاتك فيه .

اسأل الآخرين العون، لكن لا تطلبه بالأمر

يجلب السؤال في أعقابه دائماً تعاوناً أكبر مما لو قمت بالطلب بصورة مباشرة وكأنه أمر، فلو قلت: "هل يمكن أن تقوم بعمل هذه التصحيحات؟" فإن قدر الحنق الذي قد يتولد سيكون أقل بالفعل مما لو قلت: "عليك أن تفعل هذا.

أما إذا قمت بالطلب، فإنك تضع الطرف الآخر في موقف العبد لك، وتضع نفسك في مكانه السيد، ولكن عندما تسأله أن يفعل شيئاً، فإنك بذلك تضعه في مكانة العضو ضمن فريقك، أن تتذكر أن روح الفريق وشعور المشاركة يحقق تعاوناً أكبر مما يحققه الفرض والقوة.

كن كريماً في عباراتك الرقيقة

لا تنتظر إلى أن يقوم أحدهم بعمل غير عادي أو مهول حتى تقوم بمدحه والثناء عليه. كن كريماً في المديح. وإن تمتعت بفنجان قهوة طيب في الصباح، عبر لزوجتك عن ذلك، إنك بذلك لن ترفع من روحها فحسب، بل إن الاحتمال الأكبر هو أنها ستعمل على أن تزيد من التجويد عند إعدادها لك في الصباح التالي. وإن قامت كاتبة الاختزال بالانتهاء من كتابة خطابك بصورة أسر عمما توقعت، عليك أن تعرفها بذلك وتخبرها به، إنها سوف تبذل جهداً أكبر معك من أجل المزيد من إرضائك كما أرضيتها.

القواعد الست لقول: شكراً لك

يمكن لهذه الكلمات البسيطة: "شكراً لك" أن تكون من الكلمات السحرية في العلاقات الإنسانية إن تم توظيفها بطريقة صحيحة. عليك بحفظ القواعد الست التالية التي تم اختبارها وثبت صحتها وينبغي أن يكون الشكر عن صدق.

عبر عنه بوضوح، لا تتمتم أو تغمغم به

ليخرج الشكر منك واضحاً وجلياً، ولا تتصرف بتردد الذي يخجل من أن يعرف الشخص الآخر بأنك تريد أن تشكره.

اشكر الناس مع تحديد الأسماء وذكرها

اكسب شكرك الطابع الشخصي، وذلك بذكر اسم الشخص الذي تشكره، فإن كان عليك أن توجه الشكر إلى عدد من الأفراد ضمن مجموعة فلا تقل "شكراً لكل واحد فكم" بل قم بذكر الأسماء وتحديدها.

أنظر إلى من يقوم بتوجيه الشكر اله

إن كان الشخص جديراً بأن تشكره، فإنه جدير أيضاً بالنظر والتطلع إليه.

أعمل على تقديم الشكر للناس

عليك أن تعمل عن عمد وقصد في البحث عن الأشياء التي يمكن أن تشكر الناس عليها، ولا تنظر إلى حين أن تأتي اليك هذه الأشياء بنفسها.

مفتاح النجاح في العمل

إن إلقاء الأوامر والتوجيهات على الآخرين هو فن راقٍ يتطلب قدراً عالياً من المهارة والخبرة. عن القدرة على إلقاء أوامرك على الآخرين بصورة تحدد وتوجه تصرفاتهم هي مفتاح النجاح في العمل، بما أن ذلك لا يتحقق باستخدام القوة فعليك أن تتعلم كيفية تطبيق أساليب قيادة محددة تجلب لك الاحترام والطاعة. الكلمة تحكم الرجال، أن استطعت أن تطوع هذه الكلمات لخدمة أفكارك ورغباتك فستتمكن من توجيه من حولك لتنفيذ إرادتك وخدمة أغراضك، وستكون أوامرك مطاعة وموضع التنفيذ الفوري.

تأكد أن الموقف يتطلب بالفعل إصدار أمر

تكتسب بعض التفاصيل الإدارة في العمل صفة روتينية بصورة تجعلها شيئاً مسلماً به، لا يحتاج إلى إصدار أمر بتنفيذه، فعلى سبيل المثال، ليست هناك حاجة إلى إصدار أمر لموظفيك في نهاية اليوم بالعودة إليه في الصباح التالي.

في أغلب الأحيان، يتم التعامل مع تفاصيل أي عمل أو شركة كأنها إجراء تنفيذي ثابت ومقبول، سواء كان مكتوباً أو غير مكتوب، دون إصدار أمر بذلك، إلا في حالة حدوث تغير ما في الإجراء أو التوقيت.

قائمة المراجع

1. طه كاسب، فن التفاوض والإقناع، دار عالم الثقافة للنشر والتوزيع- الطبعة الأولى.
2. طه كاسب، كيف تكون مديراً مبدعاً وتحصل على أفضل ما لدى الآخرين، دار عالم الثقافة للنشر والتوزيع- الطبعة الأولى.
3. فرانك ما كنير، يمكنك أن تطلب منهم أن يعملوا، الطبعة الأولى.
4. د. إبراهيم الفقي، أسرار قادة التميز، مركز الخبرات المهنية- الطبعة الأولى 1996.
5. د. تشارلز آتش. بيشوب. جي آر، إحداث التغيير لكل شخص تلو الآخر، الطبعة الأولى 2002م.
6. اوبراي دانيالز، الحصول على أفضل ما لدى الناس في العمل، الطبعة الأولى 2001م.
7. كين بلا تشارد، المهمة الممكنة، الطبعة الأولى 1998م.
8. عبد الحكم الخزامي، أسس عملية التفاوض، القاهرة- بدون.
9. تقنية التفاوض، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار- العدد السادس- الكويت.
10. د. جاك دنكان، أفكار عظيمة في الإدارة، ترجمة: محمد الحديدي.
11. كيت كينان، أسس الإدارة الناجحة، ترجمة: مركز التعريب، البرمجة ــ الطبعة الأولى.
12. دايان تريسي، الإدارة بالفطرة للمدير ورجل الأعمال، ترجمة: نسيم الصمادي، الشركة الدولية للإعلام ــ القاهرة ــ الطبعة الأولى.
13. مايكل موريس، المدير لأول مرة، ترجمة: معتصم الجلابي، الرياض ــ الطبعة الأولى.
14. داني كوكس وجون هوفر، القيادة في الأزمات، ترجمة: هاني خلجة وريم السرطاوي ــ بيت الأفكار ــ أمريكا ــ طبعة 1998م.

1- Sarah Litvinoff، The Confidence Plan، 2004.
2- Anthony Robbins، Awaken The Giant. within، USA.
3- jack Confild & Mark Victor Hasen & les Hewitt، The Power of Focus، USA-2002.
4- James K.Von Fleex، 21 days to unlimited power with people، new jersey.
5- Robert Albert & Michael Emmons، Your Perfect Right، 1995- USA.
6- les Giblin، How To Have Comfidence & Power In Dealing With People، 1999.
7- Kathrgn d. Cramer. Ph.D When Faster – Harder – Smarter Is Not Enough، 2002.
8- Harry Alder & Beryl Heather، NLP In 21 Days، 1998 – London.
9- Meloday Beattie،code Pendent Nomore،U.S.A-1996.
10- Anthony Robbins، unlimited Power، 1997.
11- Robert Bolton 2 Dorothy Grover Bolton، 1996.
12- Suzan Quilliam، what makes people take، 2003.
13- Juy slaxeon & Bill fLucas، Be creative، 2004.

فهرس الكتاب

المقدمة 3
أصول النجاح 5
عصفور في اليد خير من عشرة على الشجرة................ 8
كيف تحصل على النجاح؟.. 11
اضبط آليتك الخلاقة للنجاح...................................... 12
كيف يعمل الشعور بالفوز والنجاح 13
بعض حقائق الفشل 14
فقدان الطموح الذي يدفع إلى توجيه النفس إلى ما هو أفضل............ 15
عدم المثابرة في الأعمال 16
الخطأ في اختيار شريك الحياة 17
الاعتماد على التخمين بدل التفكير.............................. 19
علاقة الثقة بالنفس بالنجاح 20
تذكر أنه لا يمكن تغيير أسلوبك 22
التحليليون.. 24
الأسلوب التحليلي أكثر الأساليب نزوعاً للنقد.................. 24
التحليليون لا يفصحون عن مشاعرهم 27
الودودون.. 27
الشخص الودود يكون مدققاً...................................... 30

محادثات الودودين تركز على الناس أكثر من تركيزهم على المهام 31
المعبرون 32
هذا الأسلوب هو أكثر الأساليب جاذبية وإثارة 33
المعبر هو شخص توكيدي للغاية..................................... 37
العمليون 38
تبسيط المشكلة وتفكيكها إلى عناصرها الأولية.......................... 41
خلق المناعة ضد المشكلة بعد حلها.................................. 42
النجاح وعلاقته بالألم والمتعة....................................... 44
النجاح وعلاقته بترتب الأولويات.................................... 46
حدود التميز... 47
أهمية أن تقولا لا... 48
لا توجد معادلات سحرية... 49
لاتستسلم للفشل 49
كيف تواجه الفشل؟.. 52
لا تنظر إلى الأمور من زاوية شخصية................................ 53
كل شيء يحدث له على وغرض.. 54
لا يوجد شيء اسمه الفشل.. 55
تحمل المسؤولية في كل الظروف...................................... 57
الناس هم أعظم مواردك 58
النجاح الدائم يحتاج إلى الالتزام 59

كيف تدفعين زوجك إلى النجاح؟ 61
السرعة في اتخاذ القرار 62
لاتخف من انتقاد الآخرين 63
الأشخاص الذين يمكنهم مساعدتك 64
المزايا التي تجنيها 65
كيف تجد الأشخاص الذي يمكنهم مساعدتك للحصول على ما تريد؟ 67
الشخص المحوري سيكون قائداً غير رسمي للجماعة 68
عادة ما يكون الشخص المحوري لديه ذاكرة جيدة بشكل استثنائي 69
الشخص المحوري سيناضل وبشكل مستمر لتحسن الأوضاع 70
كيف تكسب أولاً أشخاصاً رئيسيين متعاونيين معك؟ 71
الاعتزاز بالنفس وعلاقته بالنجاح 72
شروط للنقد الناجح........ 73
قدم لنقدك بكلمة رقيقة أو ثناء لطيف 73
قم بنقد التصرف وليس الشخص........ 74
كن كريماً في عباراتك الرقيقة........ 75
مفتاح النجاح في العمل........ 76
المصادر والمراجع........ 77
فهرس الكتاب........ 78

الخطوات الإيجابية للنجاح والتفوق







دار الأسرة للنشر والتوزيع
تلفاكس: 5689113-6-00962 - عمان - الأردن
E-mail: daralosra@yahoo.com